RAPPORT DE RECHERCHE

SOLUTIONS DE LOGEMENTS ABORDABLES

QUINZE MODÈLES DE RÉUSSITE

SÉRIE SUR LE LOGEMENT ABORDABLE ET LE FINANCEMENT DE L'HABITATION

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION

Canada

SCHL—Au cœur de l'habitation

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) est au cœur de l'habitation. Toutes ses activités visent à aider les Canadiens et les Canadiennes à vivre dans un logement sûr à tout point de vue.

À titre d'organisme national responsable du logement, la SCHL joue un rôle important dans le secteur canadien de l'habitation. Elle propose de nouvelles façons de financer l'achat des maisons. Elle favorise l'innovation dans le domaine de la technologie et de la conception des habitations. Grâce à son assurance prêt hypothécaire, elle aide les Canadiens et les Canadiennes à réaliser leur rêve et à posséder leur propre maison.

Les Canadiens et les Canadiennes tirent avantage de la collaboration de la SCHL avec ses partenaires des secteurs public, privé et sans but lucratif en vue d'améliorer la qualité et l'accessibilité des logements et de faire en sorte qu'ils soient plus abordables, partout au pays.

L'aide accordée par la SCHL permet aux ménages à faible revenu, aux aînés, aux personnes handicapées et aux Autochtones de vivre dans des logements convenables et abordables. La SCHL crée des emplois pour les Canadiens et les Canadiennes dans le domaine des produits et services en aidant le secteur de l'habitation à exporter ses connaissances et ses compétences dans d'autres pays.

Les recherches de pointe effectuées par la SCHL améliorent la qualité des logements et font en sorte que ceux-ci soient plus abordables. Afin d'aider les Canadiens et les Canadiennes à tirer profit de son savoir-faire dans le domaine de l'habitation et à prendre des décisions éclairées, la SCHL est devenue le plus important éditeur canadien de publications portant sur le logement. Elle possède également la collection la plus complète de documents sur l'habitat.

Les Canadiens et les Canadiennes peuvent avoir facilement accès à nos informations par l'entremise des points de vente et des bureaux régionaux de la SCHL.

Vous pouvez aussi communiquer avec nous par téléphone :
1 800 668-2642 [à l'extérieur du Canada : (613) 748-2003]
ou par télécopieur : (613) 748-4069.
Pour nous joindre en direct, visitez notre page d'accueil à l'adresse suivante : www.cmhc-schl.gc.ca

La Société canadienne d'hypothèques et de logement appuie la politique du gouvernement fédéral sur l'accès à l'information pour les personnes handicapées. Si vous désirez obtenir la présente publication en des médias substituts, composez le 1 800 668-2642.

SOLUTIONS DE LOGEMENTS ABORDABLES

QUINZE MODÈLES DE RÉUSSITE

Document préparé par
Deborah Kraus
Margaret Eberle
Joffre Pomerleau

pour
Fanis Grammenos, recherchiste principal
Division de la recherche
Société canadienne d'hypothèques et de logement

La SCHL offre une vaste gamme de produits d'information sur le logement. Pour obtenir plus de détails, veuillez composer le 1 800 668-2642 ou visitez notre site Web à www.cmhc-schl.gc.ca

This publication is also available in English under the title: *Affordable Housing Solutions*, PE0363

Cette recherche a été financée par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL). La qualité rédactionnelle de ce rapport, son contenu et les opinions qui y sont émises sont de l'auteur. La SCHL ne saurait en assumer la responsabilité et se dégage de toute obligation relativement aux conséquences résultant de l'utilisation que le lecteur pourrait faire des renseignements, des matériaux ou des techniques qui y sont décrits.

Données de catalogage avant publication (Canada)

Kraus, Deborah

Solutions de logements abordables

Publ. aussi en anglais sous le titre : Affordable housing solutions.
ISBN 0-660-96243-8
No de cat. NH15-334/1999F

1. Logement social — Canada.
2. Logement coopératif — Canada.
3. Pauvres — Logement — Canada.
I. Eberle, Margaret Patricia, 1958- .
II. Pomerleau, Joffre.
III. Société canadienne d'hypothèques et de logement.
IV. Titre.

HD7305A3K72 1999 363.5'9'086942'0971
C99-980415-4

© 1999, Société canadienne d'hypothèques et de logement. Tous droits réservés. La reproduction, le stockage ou la transmission d'un extrait quelconque de cet ouvrage, par quelque procédé que ce soit, tant électronique que mécanique, par photocopie ou par microfilm, sont interdits sans l'autorisation préalable écrite de la Société canadienne d'hypothèques et de logement.

Imprimé au Canada
Réalisé par la SCHL

TABLE DES MATIÈRES

1. Introduction 1

Partie I - Aperçu des études de cas 1
- Incidence du modèle sur l'abordabilité 2
- Logement locatif 3
- Baux viagers 4
- Logement de propriétaire-occupant - copropriété et propriété absolue 4
- Logement de propriétaire-occupant - modèle d'Options for Homes 5
- Propriété axée sur l'avoir propre garanti 5
- Coopérative à capitalisation 6
- Coopérative locative 6
- Habitation communautaire 6
- Fonds d'aménagement 7

Partie II - Raisons de la réussite 7
- Réduction du coût du terrain 7
- Collecte de fonds 8
- Acquisition d'immeubles et des propriétés à un coût abordable 9
- Avoir propre des résidents 9
- Financement à coût abordable 10
- Partenariats 10
- Habiletés et expertise 11
- Soutien des gouvernements provinciaux 11
- Aide des municipalités 12
- Rôle de la SCHL 13
- Le rôle des médias 14
- Subvention interne fournie par les résidents 14

Conclusions 14
- Modèles d'aménagement 14
- Principaux facteurs de réussite 14
- Transférabilité 18
- Ce qui est nécessaire 18

Études de cas
- Logement locatif sans but lucratif 21
  - *Norgate House* 27
  - Ensemble d'Eccles 35
  - *VanCity Place for Youth* 41
  - *Hydro House* 47
- Bail viager 53
  - *Southwinds* 55
- Propriété 63
  - Le Clos Mont-Royal 65

Aménagement à l'angle des rues Hart et Ste-Cécile....71
Coopérative de Parliament Square....77
Aménagement Creighton/Gerrish....85
Propriété avec avoir propre garanti....93
Somerset/Rochester....95
Coopérative d'habitation à captialisation....101
Moral Imperative....103
Coopérative locative....107
Bluestem Housing Co-operative....109
Habitation communautaire....113
Quayside Village....115
Fonds d'aménagement....123
Le Fonds alternatif de développement régional de l'habitation de Québec....125

Annexe A-1 Grille de classement....A-1
Annexe A-2 Raisons de la réussite....A-2

Notes de la fin....137

101-01063/

INTRODUCTION

Le présent rapport traite de 15 approches novatrices utilisées par des groupes de logement coopératif et sans but lucratif pour produire des logements à coût abordable au Canada.

On a préparé 15 études de cas qui visent à fournir des renseignements pratiques et faciles à lire. Nous espérons que les groupes intéressés seront en mesure de définir les principaux facteurs qui contribuent à la réussite et obtiendront suffisamment de renseignements pour déterminer les approches susceptibles de fonctionner le mieux dans leur propre collectivité.

Le présent rapport comprend également un tableau qui présente les ensembles décrits en fonction du modèle d'aménagement utilisé. Ce tableau renferme des renseignements clés sur chaque initiative et vise à aider les groupes à la recherche d'une approche qui pourrait leur convenir. Vous trouverez un exemplaire de cette grille de classement à l'Annexe A-1.

Les initiatives dont il est question dans le présent rapport constituent la première étape de la conception d'une base de renseignements plus importante et plus complète, sur les approches, les stratégies et les techniques relatives au logement à coût abordable. L'un des objectifs à atteindre consiste à mettre sur pied un système continu de partage de l'information dans l'ensemble du secteur, concernant les différents ensembles de logement à coût abordable dans le pays.

Dans le présent rapport, le logement *à coût abordable* désigne le logement qui répond aux besoins des ménages à faible revenu et à revenu modeste de même que le logement qui permet d'offrir des services aux ménages ayant des besoins spéciaux en faisant moins appel aux fonds gouvernementaux que dans les programmes précédents.

Aperçu des études de cas

Le présent rapport comprend les études de cas de 15 ensembles différents. Ceux-ci ont permis la production de 318 logements, et 329 autres logements sont en construction, ce qui représente un total de 647 logements. On s'est servi de toute une gamme de modèles[1], de stratégies et de mécanismes pour concevoir ces logements, et le nombre de logements produits varie entre 1 et 180 par ensemble. Le tableau qui suit présente les différents modèles employés pour la conception des ensembles. On trouve le résumé complet de chaque ensemble dans la grille de classement à l'Annexe A-1. La prochaine section traite des différents modèles utilisés, et la section suivante est axée sur les facteurs clés de la réussite.

On a effectué l'analyse de chaque ensemble afin d'établir si les logements sont abordables pour les ménages à faible revenu ou à revenu modeste. On considère qu'un ensemble locatif est abordable pour les ménages à faible revenu si un locataire a un revenu égal ou inférieur au seuil de faible revenu[2] établi pour les ménages dans cette ville et qu'il consacre au plus 30 % de son revenu pour se loger. Un logement de type propriétaire-occupant est considéré abordable pour les ménages à faible revenu si le revenu de ces derniers est égal ou inférieur au revenu limite établi pour les ménages à faible revenu et si le remboursement annuel du prêt hypothécaire, incluant le chauffage et l'impôt foncier, ne dépasse pas 32 % de leur revenu. Lorsque c'est impossible, on a procédé à l'analyse pour les logements familiaux à deux chambres. Pour les ensembles de type propriétaire-occupant, nous supposons une mise de fonds de 10 % à moins d'indication contraire.

Tableau 1

Modèle	Résidents auxquels il s'adresse	Catégorie de revenu	Loyer/prix	Nbre d'ensembles	Nbre de logements
logement locatif sans but lucratif	familles, personnes âgées, personnes ayant des besoins spéciaux et jeunes	faible revenu et revenu modeste	loyer proportionné au revenu - 1 185 $/mois	5	127
bail viager	personnes âgées	revenu modeste	80 200 $ - 165 400 $	1	161
propriété	combinaison	faible revenu et revenu modeste	46 000 $ - 295 000 $	4	272
avoir propre garanti	ménages avec enfants	revenu modeste des enfants	85 000 $ - 104 000 $	1	12
coop. à capitalisation	jeunes célibataires et artistes	faible revenu	500 $/mois	1	6
coopérative locative	jeunes familles	faible revenu	465 $/mois	1	6
habitation communautaire	combinaison	revenu modeste	133 000 $ - 230 000 $	1	19
fonds d'aménagement	familles, célibataires et personnes ayant des besoins spéciaux	faible revenu et revenu modeste	310 $ à 550 $/ mois	1	44
				15	647

Incidence du modèle sur l'abordabilité

Les modèles employés pour l'aménagement des 15 ensembles ont contribué, dans une mesure variable, à leur abordabilité. Chaque modèle comporte ses avantages et ses inconvénients.

Voici certains facteurs clés qui peuvent avoir amené un groupe à retenir un modèle plutôt qu'un autre :

- si le groupe cible auquel il s'adresse possède ou non un avoir propre;
- si l'organisme de parrainage dispose d'autres sources d'avoir propre pour assurer la viabilité financière de l'ensemble;
- si on souhaite protéger l'abordabilité à long terme ou non;
- la philosophie du groupe, p. ex., le désir de vivre en « coopérative »;
- si l'organisme de parrainage souhaite intervenir à long terme dans la gestion ou non;
- des considérations fiscales;
- des possibilités bien précises se rattachant au terrain ou à la propriété.

Il se dégage du tableau présenté plus bas que le logement locatif répondra plus probablement aux besoins des ménages à faible revenu, et le logement de propriétaire-occupant, plus vraisemblablement aux ménages à revenu modeste. Les ensembles deviennent plus abordables surtout grâce à des outils ou à des mécanismes qui peuvent être utilisés avec le modèle. Ainsi, les ensembles de logements locatifs ne seraient pas abordables pour les ménages à faible revenu sans toute une gamme d'outils, notamment des dons importants, des dons de bienfaisance ainsi que l'aide accordée par les gouvernements provinciaux sous la forme de supplément au loyer.

Le tableau 3 indique que les modèles axés sur le logement locatif, l'avoir propre garanti, les coopératives locatives ainsi que les habitations communautaires assurent l'abordabilité à long terme. Le modèle axé sur le bail viager et le modèle d'*Options for Homes* offrent des prix réduits aux premiers acheteurs, mais les acheteurs suivants paient le plein prix du marché. Cependant, il est possible de structurer les baux viagers de sorte que les futurs acheteurs puissent également profiter de prix inférieurs à ceux du

Tableau 2

Modèle	Faible revenu		Faible revenu et revenu modeste		Revenu modeste		Total	
	ensemble	logement	ensemble	logement	ensemble	logement	ensemble	logement
logement locatif sans but lucratif	4	91	1	36			5	127
bail viager					1	161	1	161
propriété			2	90	2	182	4	272
avoir propre garanti					1	12	1	12
coop. à capitalisation	1	6					1	6
coopérative locative	1	6					1	6
habitation communautaire					1	19	1	19
fonds d'aménagement			1	44			1	44
Total	**6**	**103**	**4**	**170**	**5**	**374**	**15**	**647**

marché. L'abordabilité à long terme n'est pas une caractéristique de la coopérative axée sur l'avoir propre décrite ici, bien qu'il soit possible d'intégrer cet élément dans le modèle. L'habitation communautaire ne prévoit pas habituellement l'abordabilité à long terme. Cependant, dans l'ensemble de *Quayside Village*, il s'agit de l'une des caractéristiques des cinq logements qui ont reçu des subventions internes. La propriété absolue et la copropriété ne prévoient pas l'abordabilité à long terme.

Tableau 3

Modèle	Abordabilité à long terme
logement locatif sans but lucratif	oui
bail viager	non
propriété	non
avoir propre garanti	oui
coop. à capitalisation	non
coopérative locative	oui
habitation communautaire	oui (pour les logements qui reçoivent des subventions internes)
fonds d'aménagement	s.o.

Logement locatif

Le logement locatif est une solution intéressante pour les ménages sans avoir propre. Ce modèle ne comporte pas d'éléments permettant de produire des logements abordables. Cependant, il est possible d'offrir des logements à des ménages à revenu modeste, voire à faible revenu, si on se sert d'autres outils et mécanismes. Certains mécanismes utilisés dans les études de cas pour réduire le coût des ensembles ou augmenter l'abordabilité sont décrits plus bas.

- Acquisition d'une propriété à un prix inférieur à ceux du marché *(Hydro House)*.
- Capacité de s'autofinancer à un taux d'intérêt bas *(Hydro House* et Eccles).
- Propriété d'un vaste terrain et augmentation de la densité *(Lionsview)*.
- Location de terrains municipaux *(Norgate House et VanCity Place for Youth)*.
- Paiement reporté pour le terrain *(Norgate House)*.
- Dons *(Norgate House et VanCity Place for Youth)*.
- Contribution de l'acheteur en retour d'un reçu de don de charité aux fins de l'impôt (Eccles).
- Statut d'oeuvre de bienfaisance qui contribue à réduire les coûts *(Norgate House)*.

- Supplément au loyer accordé par le gouvernement provincial *(Norgate House* et *Creighton/Gerrish)*.
- Partenariats (Lionsview, Eccles et *VanCity Place for Youth)*.

La plupart de ces mécanismes comportent une subvention ponctuelle ou continue offerte par un palier de gouvernement, un organisme public, un organisme de charité, une entreprise ou un particulier.

On prévoit que les ensembles de logements locatifs seront abordables à long terme en raison du mandat de l'organisme de parrainage et parce que c'est le groupe qui réglemente les loyers.

Baux viagers

Les baux viagers sont une façon viable de produire des logements à coût abordable sans recourir aux fonds du gouvernement à cause de l'avoir propre fourni par les acheteurs. Dans l'ensemble de *Southwinds*, les résidents ont versé une mise de fonds de 25 % constituée de leur avoir propre, à l'avance, et 60 % des logements de chaque phase ont été vendus à l'avance.

La réussite de l'ensemble est essentiellement attribuable au promoteur immobilier, qui a accepté de financer l'achat du terrain. Il aurait été impossible de donner suite au projet sans cette aide. Le promoteur immobilier était disposé à assumer les risques en contrepartie d'une entente garantissant qu'on ferait appel à ses services pour la construction des immeubles clés en main. Il connaissait bien les conditions du marché des personnes âgées et avait établi une relation de travail harmonieuse avec le consultant en aménagement.

Les premiers acheteurs ont pu obtenir des logements à un prix inférieur d'environ 15 % à ceux du marché pour des logements en copropriété comparables, parce que l'objectif consistait à vendre des logements à un coût d'équilibre. En outre, on a réussi à éviter certains coûts associés aux logements en copropriété : les ensembles à bail viager n'ont pas besoin d'être enregistrés, il se peut que le nouveau programme de garantie-habitation ne s'applique pas, et le traitement sous le régime de la TPS pour ce type d'ensemble est inférieur à celui des logements en copropriété parce qu'il est basé sur la valeur locative au lieu de la valeur marchande.

L'abordabilité à long terme ne représente pas une caractéristique du modèle, où les ententes stipulent que les propriétaires peuvent revendre leur logement sur le marché libre. Dans ces ensembles, l'abordabilité est réduite pour les acheteurs suivants.

Les projets axés sur les baux viagers peuvent convenir partout aux personnes âgées qui disposent d'un avoir propre suffisant et qui sont intéressées à vivre ensemble.

Logement de propriétaire-occupant, copropriété et propriété absolue

L'aménagement de logements de propriétaire-occupant par des groupes sans but lucratif est relativement récent. Voici certains avantages que ce type d'aménagement présente par rapport aux logements locatifs :

- la mise de fonds que fournissent les acheteurs contribue au financement du logement;
- le promoteur immobilier peut éviter de payer les frais administratifs associés aux logements locatifs;
- les coûts d'entretien pour les logements de propriétaire-occupant sont inférieurs parce que les acheteurs sont responsables de leur logement.

Voici certains facteurs qui peuvent contribuer à rendre le logement de propriétaire-occupant plus abordable :

- la prime de densité (Le Clos Mont-Royal et *Quayside Village*);
- d'autres mesures d'aide de l'administration municipale, p. ex., prévoir des façons novatrices de répondre aux exigences (Le Clos Mont-Royal), procéder au rezonage pour autoriser l'augmentation de la densité

(l'aménagement à l'angle des rues Hart et Sainte-Cécile) et l'acquisition de terrains (l'aménagement de Creighton/Gerrish);
- la « propriété qu'il faut au prix voulu » (p. ex., l'emplacement qu'il faut, et l'immeuble répond aux critères bien précis du voisinage) (Le Clos Mont-Royal);
- le paiement reporté du terrain (l'aménagement à l'angle des rues Hart et Sainte-Cécile);
- un partenariat avec le promoteur immobilier qui peut aider à financer un ensemble (Le Clos Mont-Royal);
- la contribution du propriétaire du terrain sous la forme d'avoir propre (la coopérative de *Parliament Square*);
- des taux d'intérêt hypothécaires réduits (l'aménagement de Creighton/Gerrish).

On trouve plus loin une description détaillée de ces facteurs. La plupart d'entre eux comportent une subvention ponctuelle ou continue d'un palier du gouvernement, d'un organisme public, d'un organisme de bienfaisance ou d'un particulier.

Logement de propriétaire-occupant - modèle d'Options for Homes

À *Parliament Square*, l'utilisation d'une coopérative de construction constitue une façon de réduire les coûts. Les profits du promoteur immobilier sont éliminés parce que les acheteurs, les membres de la coopérative de construction, font office de promoteurs immobiliers. Grâce aux publipostages, au bouche à oreille et aux réunions d'information, on réduit les coûts de la commercialisation. On évite d'avoir à construire un appartement témoin. L'abordabilité se trouve accrue parce que l'immeuble comprend moins de commodités afin qu'on puisse maintenir les coûts bas[3]. Les logements sont également plus abordables pour les acheteurs parce qu'ils reçoivent un escompte établi en fonction de la différence entre le coût de construction de leur logement et sa valeur marchande (10 % pour cet ensemble). Grâce à ces caractéristiques, il est possible de répondre aux besoins d'un assortiment de ménages à faible revenu, à revenu modeste et de quelques ménages à revenu élevé.

Conformément à ce nouveau modèle, seuls les premiers acheteurs réalisent les profits liés à l'abordabilité. Les acheteurs suivants paieront le plein prix du marché.

Ce modèle comporte également l'aspect important suivant : la capacité d'aménager d'autres ensembles de logements à coût abordable de façon continue. Pour ce faire, on récupère la différence entre le prix de revient et la valeur marchande grâce à une hypothèque de second rang s'appliquant aux logements en copropriété et remboursable à la première revente. Une fois le prêt hypothécaire de second rang remboursé, il est déposé dans un fonds d'avoir propre qui sert à démarrer un autre projet semblable ailleurs. À mesure que le fonds d'avoir propre augmente, il est prévu que les ensembles ultérieurs deviendront encore plus abordables.

Ce modèle sert dans plusieurs ensembles. Depuis juillet 1998, 557 logements dans cinq ensembles, notamment *Parliament Square*, ont été construits ou sont en voie d'être aménagés.

Propriété axée sur l'avoir propre garanti

On se sert actuellement du modèle de la propriété axée sur l'avoir propre garanti dans l'aménagement de *Somerset/Rochester*. Ce modèle donne aux acheteurs le droit d'occupation d'un logement conformément à une entente bien précise. Lorsque les acheteurs souhaitent vendre leur logement, ils doivent le revendre au promoteur immobilier. Celui-ci s'engage à racheter le logement à un prix convenu et offre un rendement garanti sur l'avoir propre de l'acheteur. Ce modèle a été conçu par la *Metropolitan Toronto Housing Developement Corporation* et utilisé dans l'ensemble de logements axé sur l'avoir propre pour personnes âgées de Glenmaple en 1993.

Dans l'ensemble de *Somerset/Rochester*, le promoteur immobilier espère intégrer une composante d'autoconstruction, qui pourrait réduire les coûts de la construction de 5 % à 10 %.

Grâce à ce modèle, on peut assurer l'abordabilité à long terme au moyen de conditions de location qui permettent au promoteur immobilier sans but lucratif d'avoir davantage droit de regard sur le logement que s'il était une propriété absolue. Les logements ne peuvent pas être vendus sur le marché privé. Ce modèle est transférable et peut convenir tout à fait aux groupes qui ont une structure administrative établie. Il est également nécessaire de trouver un organisme disposé à garantir le rachat des logements. On prévoit que les risques financiers du fonds sont réduits au minimum.

Coopérative à capitalisation

L'ensemble de *Moral Imperative* démontre qu'il est possible de réaliser des profits lorsqu'un groupe de personnes recherche une solution ensemble et qu'elles mettent leurs ressources en commun. Le modèle axé sur les titres de copropriété était le principal facteur de la réussite parce que grâce à lui, des gens ont réussi à obtenir le financement de leur logement. Le fait de pouvoir obtenir des prêts hypothécaires assurés en vertu de la LNH et à rapport prêt-valeur élevé, a également aidé les membres de la coopérative à obtenir le financement qui leur a permis d'acheter un logement. On a réussi à obtenir l'abordabilité parce que les logements ont été vendus au prix de revient, que les résidents contrôlaient le prix et que l'on a pu aider les gens qui en avaient besoin grâce à un fonds de capitaux.

Dans l'ensemble de *Moral Imperative*, les membres ont décidé de ne pas établir de plafond pour le prix de revente, parce que l'un de leurs objectifs consiste à obtenir un certain avoir propre avec leur maison. Voilà pourquoi le coût des logements peut être moins abordable pour les acheteurs suivants.

Coopérative locative

Dans ce modèle, il faut également que des gens disposés à vivre ensemble regroupent leurs ressources. L'avoir propre venait de chaque membre qui achetait 500 actions à un dollar l'action. En outre, six membres ont consenti des prêts sans intérêt, ce qui a permis de garantir le financement.

La réussite de cet ensemble tient essentiellement au fait que le groupe a été capable de garantir un financement abordable. Voici en quoi il consistait :

- des prêts sans intérêt consentis par des membres éventuels;
- un prêt hypothécaire de premier rang accordé par une coopérative de crédit à un taux inférieur; et
- un prêt hypothécaire de deuxième rang accordé par un particulier au même taux d'intérêt que le prêt hypothécaire de premier rang.

La capacité d'acquérir l'immeuble à un prix raisonnable a également contribué à assurer l'abordabilité de l'ensemble.

L'abordabilité est protégée dans le temps en raison de la réglementation qui s'applique à la revente. À ce moment-là, les membres doivent revendre leurs actions à la coopérative, et ils recevront en retour leur dépôt initial (500 $).

Habitation communautaire

L'habitation communautaire permet de répondre aux besoins des ménages à revenu modeste à cause du rôle joué par les membres dans le processus d'aménagement, qui consiste, entre autres, à assumer le risque financier et à verser une contribution sous la forme d'avoir propre. Ce modèle exige que des gens soient disposés à travailler ensemble et qu'ils puissent verser une contribution représentant entre 15 % et 20 % des coûts de l'ensemble. La différence la plus marquée entre l'habitation communautaire et d'autres aménagements de copropriété réside dans la philosophie et la vision relative à l'utilisation des parties communes. Ce modèle se distingue de la coopérative d'habitation par le fait qu'il n'y a pas d'actions. Cependant, il serait possible de transformer une habitation communautaire en coopérative à capitalisation.

Les principaux facteurs qui ont contribué à assurer l'abordabilité de l'ensemble sont la prime de densité accordée par la ville de *North Vancouver* et l'aide interne sous la forme de supplément au loyer fournie par les résidents. Voici d'autres facteurs :

- les logements sont plus petits que les maisons habituelles;
- la réduction de certaines dépenses quotidiennes parce qu'elles sont partagées (p. ex., la buanderie et les outils de jardinage);
- la réduction des coûts d'entretien parce que ce sont les membres qui exécutent les tâches;
- les services partagés (p. ex., le covoiturage et les services de garde coopérative).

Fonds d'aménagement

La création d'un fonds d'aménagement peut devenir le pivot autour duquel s'articule le soutien financier offert à certains groupes. Dans l'étude de cas du Fonds alternatif de développement régional de l'habitation de Québec (FADRHAQ), la ville de Québec a consenti un prêt sans intérêt d'un million de dollars pour le fonds. Le FADRHAQ utilise le fonds d'aménagement pour consentir des prêts dans les cas suivants :

- des prêts hypothécaires de deuxième ou de troisième rang à un taux inférieur à celui du marché;
- des garanties de prêt hypothécaire avec des conditions favorables et des taux inférieurs;
- le préfinancement;
- un acompte sur le terrain;
- l'évaluation de propriétés possibles.

Le gouvernement du Québec a établi un modèle semblable à celui du FADRHAQ en 1997 à l'échelle provinciale.

Partie II - Raisons de la réussite

La section qui suit décrit chacun des facteurs mentionnés par les groupes, expliquant la réussite de leur ensemble. On trouve la liste complète de ces facteurs à l'Annexe A-2.

En outre, pour chaque ensemble, on a tenté d'établir le mécanisme qui a contribué, dans la plus large mesure possible, à en assurer l'abordabilité et la réussite. Ces facteurs clés sont énumérés d'abord sous la rubrique « Raisons de la réussite » de chaque étude de cas.

On a défini les principaux facteurs de différentes façons : en demandant l'opinion de l'organisme de parrainage ou du principal informateur, en examinant toutes les études de cas et en analysant la contribution financière de différents facteurs utilisés par les ensembles des études de cas. Ce n'était pas une tâche simple, parce que dans bon nombre d'ensembles, on se sert de plusieurs outils ou mécanismes, dont la combinaison permet d'obtenir l'abordabilité. En outre, bien que la réduction des coûts de l'ensemble soit essentiellement attribuable à un ou plusieurs facteurs , il se peut qu'ils ne soient pas suffisants pour en assurer la réussite. D'autres facteurs pourraient également être nécessaires.

Il importe de souligner qu'aucun ensemble n'aurait réussi sans la détermination de l'organisme de parrainage et le temps qu'il a accepté de consacrer bénévolement pendant plusieurs années. Il faut reconnaître que ces efforts représentent le facteur clé déterminant de la réussite de l'ensemble. Si on pouvait mesurer ou quantifier ces heures de bénévolat d'une façon ou d'une autre, le coût global de l'ensemble serait beaucoup plus élevé.

Réduction du coût du terrain

La capacité d'obtenir le terrain représente un facteur essentiel pour n'importe quel aménagement. Dans les ensembles décrits ici, plusieurs mécanismes ont permis au groupe d'obtenir le terrain à meilleur marché ou gratuitement.

a) Réaménagement sans but lucratif - propriété d'un vaste terrain et densité accrue

Les facteurs qui ont le plus contribué à la réussite de l'immeuble Lionsview 3 sont la propriété d'un vaste terrain et l'augmentation de la densité. La *BC Housing Foundation* était déjà propriétaire d'un ensemble de 91 logements pour personnes

âgées situé sur un terrain de trois acres. On avait proposé de réaménager l'ensemble qui existait à ce moment-là. La société n'a pas engagé de dépenses pour l'acquisition du terrain parce qu'elle en était déjà propriétaire. En outre, les conditions du marché étaient optimales (Vancouver, C.-B.) parce qu'à cause du prix élevé des propriétés, le groupe était assuré d'obtenir un prix intéressant pour la vente des logements en copropriété. Le produit de la vente du terrain et des logements en copropriété une fois terminés a servi à financer l'aménagement d'un immeuble neuf à 34 logements pour les personnes âgées.

La stratégie consistant à augmenter la densité sur un emplacement existant est prometteuse pour les sociétés sans but lucratif et les coopératives dans l'avenir au moment où les prêts hypothécaires pour les ensembles sont remboursés et que les ententes d'exploitation avec le gouvernement fédéral ou les gouvernements provinciaux viennent à échéance. Cependant, la réussite de ce facteur dépendra des conditions locales du marché et des caractéristiques bien précises des emplacements. Dans certains cas, il se peut qu'il soit nécessaire de mettre en place des mesures permettant d'assurer l'aborbabilité à long terme.

b) Terrain loué - conditions de l'administration municipale
Dans deux ensembles, on a tenu compte des conditions de location de terrains municipaux : il s'agit de l'ensemble *Norgate House* (district de *North Vancouver*) et de la *VanCity Place for Youth* (Vancouver). Dans le cas de la *Norgate House*, la réussite tenait essentiellement à la capacité de reporter le paiement jusqu'à ce que les recettes générées soient suffisantes. La structure novatrice du bail impliquait que le montant des fonds dont la société avait besoin pour emprunter se limitait aux coûts accessoires et aux coûts de construction. On prévoit que le district ne tirera pas de recettes du terrain pendant au moins dix ans (exception faite d'un montant symbolique de 100 $ par année).

La ville de Vancouver a loué le terrain à la *VanCity Place Society* pour la somme symbolique de 1 $. À l'expiration du bail de 60 ans, le terrain reviendra à la ville. Il s'agit d'une situation exceptionnelle parce que la politique habituelle de la ville consiste à louer le terrain à 75 % de sa valeur marchande en propriété absolue pendant 60 ans.

c) Report du paiement du terrain
La réussite des deux ensembles suivants tenait essentiellement au report du paiement du terrain : la *Norgate House* et l'ensemble situé au carrefour des rues Hart et Sainte-Cécile. À *Norgate*, c'est la municipalité qui a reporté le paiement. Dans l'ensemble situé au carrefour des rues Hart et Sainte-Cécile à Trois-Rivières, la caisse populaire qui possédait la propriété a accepté de reporter le paiement pour une période de sept ans. L'institution de prêt avait hâte de se départir de propriétés qu'elle avait obtenues à la suite d'une saisie immobilière.

d) Conditions favorables du marché
Des marchés immobiliers stables caractérisés par une offre intéressante de terrains à prix raisonnables peuvent représenter de bons débouchés pour les groupes qui cherchent à construire des logements à coût abordable. En même temps, un marché à la hausse peut offrir des débouchés à certains groupes qui possèdent un terrain et qui sont disposés à réaménager leur propriété (p. ex., Lionsview). Ils peuvent vendre une partie du terrain ou se servir de l'avoir propre accru afin de lever des capitaux pour un nouvel ensemble.

Collecte de fonds

Dans le cas de la *VanCity Place for Youth*, la réussite de l'ensemble tenait essentiellement à la possibilité de recueillir des dons importants. Il s'agit également du principal facteur qui a contribué à la réussite des deux ensembles suivants : la *Norgate House* et Eccles. Dans le cas de la *Norgate House*, ce sont deux fondations différentes qui ont versé les dons, représentant un total de 416 000 $.

Dans l'ensemble de *VanCity*, différentes sources ont donné 3,2 millions de dollars en liquidités et en terrain, notamment la *VanCity Credit Union, la VanCity Community Foundation*, le personnel

de la *VanCity Credit Union*, la Ville de Vancouver, la *Real Estate Foundation of BC* et la *Zajac Foundation*. En fait, c'est le personnel de la *VanCity Credit Union* qui a donné le coup d'envoi après avoir reconnu le besoin. Chaque année, il organise un événement à la suite duquel il décide à qui les fonds levés seront octroyés.

Le statut d'oeuvre de bienfaisance a joué un rôle prépondérant dans la mesure où il a permis d'attirer des dons dans l'ensemble Eccles, en échange desquels on a remis au propriétaire un reçu pour fins d'impôt correspondant à la différence entre la valeur marchande de sa propriété et le prix de vente. Dans cet ensemble, les gens de la collectivité ont fait don de meubles.

Dans certains cas, le statut d'oeuvre de bienfaisance peut réduire les coûts. Ainsi, la *Norgate House* a pu réaliser des concessions fiscales d'environ 200 000 $. Le statut d'oeuvre de bienfaisance a permis au groupe de profiter d'une réduction du taux de la TPS et d'une exemption de taxe sur le transfert de propriété.

Acquisition d'immeubles et de propriétés à un coût abordable

La réussite de l'ensemble *Hydro House* tenait essentiellement au fait d'avoir pu obtenir des immeubles à un coût abordable. Ce facteur a également joué un rôle important dans l'ensemble d'Eccles, de *Moral Imperative* et dans la coopérative d'habitation de *Bluestem*. Ces groupes ont pu obtenir « la propriété qui leur convenait au prix voulu ». Un immeuble à coût abordable qui n'a pas besoin de travaux de rénovation de grande envergure ou coûteux est souvent une option plus abordable que la construction neuve.

Dans le cas de *Hydro House, Kitchener Housing Inc.* a pu profiter de la législation provinciale qui stipulait que les services publics doivent offrir leurs propriétés excédentaires à la municipalité au prix de revient. De cette façon, l'organisme de parrainage a pu offrir un logement à coût abordable à une famille à faible revenu. Bien que cette maison n'ait produit qu'un seul logement, il s'agissait du troisième ensemble de ce type aménagé par le groupe.

La possibilité d'obtenir des immeubles à un prix raisonnable dépendra également des marchés immobiliers locaux. L'ensemble de *Moral Imperative*, la coopérative d'habitation de *Bluestem* et l'ensemble d'Eccles ont pu profiter de marchés où le prix des propriétés immobilières était généralement abordable. Le principal facteur de l'ensemble d'Eccles résidait dans le fait que le propriétaire était disposé à verser une contribution sous la forme d'avoir propre en retour d'un reçu de don de charité aux fins de l'impôt. Cependant, il ne l'aurait sans doute pas fait si les conditions du marché avaient été telles qu'il aurait pu vendre ses propriétés sur un marché plus actif.

Il se peut que les groupes soient en mesure de profiter d'autres débouchés pour acquérir des immeubles à prix raisonnable. Ainsi, il y a peut-être des prêteurs ou des institutions financières qui souhaitent se départir le plus rapidement possible de propriétés qu'ils ont obtenues à la suite d'une saisie immobilière. Il se peut qu'ils veulent vendre à un prix bas ou offrir des conditions favorables, telles que le report du paiement (aménagement au coin des rues Hart et Sainte-Cécile).

Avoir propre des résidents

L'avoir propre des résidents était la condition indispensable à la réussite de plusieurs ensembles. C'était vrai dans le cas de l'ensemble de *Southwinds* (ensemble à bail viager), où les futurs résidents étaient tenus de verser une mise de fonds de 25 % et où 60 % des logements ont été vendus d'avance à chaque phase. Dans le cas de la coopérative de *Parliament Square* (propriété), 80 % des logements ont été vendus d'avance pendant les travaux de construction. Dans le cas de *Moral Imperative*, les premiers membres du groupe ont rassemblé les fonds nécessaires pour verser un dépôt de 10 000 $ afin de conserver la propriété. Chaque membre a acheté une part d'une valeur de 2 000 $ dans la coopérative, somme remboursable au moment où il la quitte. Chaque logement a également été financé grâce à une mise de fonds de 5 % et un prêt hypothécaire

pour accédant à la propriété, garanti par la LNH. Dans le cas de la coopérative d'habitation de *Bluestem*, l'avoir propre a été constitué grâce à la vente d'actions de même qu'à des prêts sans intérêt consentis par six membres, d'un montant de 3 000 $ chacun à rembourser dans cinq ans.

Dans le cas de *Quayside Village*, ce sont les membres du groupe qui ont assumé les risques financiers : huit ménages ont versé une contribution sous la forme d'avoir propre, pour le montant de 150 000 $ chacun, ce qui représentait en tout 1,2 million de dollars, pour l'achat du terrain.

Les ensembles axés sur l'avoir propre des résidents sont transférables. Cependant, compte tenu de la contribution importante qu'il faut sans doute verser, ils sont le plus souvent conçus pour les personnes âgées qui disposent d'un avoir propre dans leur maison actuelle ou encore les ménages à revenu modéré.

Financement à coût abordable

a) Capacité de s'autofinancer
La réussite des ensembles d'*Hydro House* et d'Eccles tient, entre autres, à la capacité de s'autofinancer. Dans le cas de *Hydro House, Kitchener Housing Inc.* a pu emprunter le montant nécessaire à un taux d'intérêt bas, soit 3 % (le taux du marché aurait été de 6 % ou de 7 %). La banque n'aurait pas accepté de financer l'ensemble en l'absence d'avoir propre. Dans l'ensemble d'Eccles, la *Centertown Citizens Ottawa Corporation* (CCOC) a pu également utiliser ses propres réserves pour acheter l'immeuble, et elle se rembourse au taux de 6 % sur une période de 30 ans. Ici aussi, la CCOC aurait eu du mal à obtenir des fonds du secteur privé avec une mise de fonds de 10 % seulement.

b) Prêts hypothécaires à taux d'intérêt bas
Comme nous l'avons fait remarquer plus haut, la réussite de l'ensemble de *Bluestem* tenait essentiellement au fait qu'on a pu obtenir des prêts hypothécaires à des taux inférieurs à ceux du marché. Ce facteur a également permis de financer les ensembles de Lionsview et de Creighton/Gerrish et d'en améliorer l'abordabilité. Dans certains cas, il arrive que des institutions financières acceptent de consentir des prêts hypothécaires à des taux inférieurs à ceux du marché. Il est également possible d'amener les investisseurs privés à fournir les fonds nécessaires en réduisant leur taux d'intérêt.

Partenariats

a) Avec le promoteur immobilier ou le propriétaire du terrain
Dans le cas de l'ensemble de *Southwinds*, la réussite tenait au partenariat avec un promoteur immobilier. Ce facteur a également été important pour plusieurs autres ensembles où les promoteurs et les propriétaires de terrains ont assumé d'avance les coûts et les risques liés au financement. Certains promoteurs immobiliers ont également accepté de faire profiter les groupes de leur expérience. En contrepartie, le promoteur était assuré d'obtenir une partie des travaux et avait la possibilité de réaliser des profits si on donnait suite au projet. Ainsi, dans le cas de *Southwinds*, il a été entendu que l'entrepreneur serait engagé pour les travaux de construction. Voici quelques exemples de partenariat :

Norgate House - le promoteur du secteur privé a offert son aide en garantissant une partie des frais d'intérêt intérimaires, en fournissant une lettre de crédit à la municipalité pour l'aménagement des routes et en finançant les frais municipaux jusqu'au moment où le prêt hypothécaire de premier rang est avancé.

Southwinds - le promoteur a assumé une partie des frais initiaux et s'est porté garant du terrain jusqu'à ce que les logements aient été vendus.

Le Clos Mont-Royal - le promoteur a assumé les risques en se portant garant du terrain et de certains frais de financement des travaux de construction.

Lionsview - dans le cadre de sa stratégie d'aménagement, le conseil d'administration a mené des entrevues avec plusieurs équipes d'architectes et de promoteurs immobiliers dans le but de trouver des personnes expérimentées avec

l'appui financier nécessaire, disposées à assumer les frais préliminaires, notamment le coût du rezonage et de la consolidation, de même que la conception des plans nécessaires.
Dans le cas de la coopérative de Parliament Square, le propriétaire du terrain a contracté un prêt hypothécaire auprès du vendeur pour fournir l'avoir propre nécessaire au préfinancement et a garanti le rachat de 26 logements si les ventes s'effondraient.

b) Avec un organisme sans but lucratif ou une oeuvre de bienfaisance
La réussite de l'ensemble d'Eccles tient essentiellement au partenariat avec l'Association canadienne pour la santé mentale (ACSM). Les deux organismes avaient besoin l'un de l'autre. L'ACSM s'est mise en rapport avec la CCOC en raison de l'expertise dont elle disposait dans les domaines de la construction et de la gestion de logements sans but lucratif. L'ACSM a joué un rôle prépondérant dans la mesure où elle a été capable de remettre au vendeur un reçu de don de charité aux fins de l'impôt, de fournir l'aide de travailleurs sociaux aux locataires, de garantir que la perte d'inoccupation serait compensée dans une certaine mesure et d'aider à trouver des gens pour habiter les logements.

Habiletés et expertise *(consultants en matière d'aménagement, groupes de ressources et personnel)*

Presque tous les groupes ont souligné que la réussite de l'ensemble dont ils s'occupaient tenait essentiellement aux habiletés, à l'expertise et à l'engagement du groupe de ressources, du consultant en aménagement ou du personnel. Dans l'un des ensembles, on a fait remarquer que le fait d'avoir un intervenant clé qui fait office de moteur du projet et qui aide à maintenir l'élan en tout temps avait été essentiel. C'est logique, parce que ces groupes essaient d'innover. La construction de logements à coût abordable sans l'appui d'un programme du gouvernement exige des compétences différentes de celles qui étaient nécessaires auparavant. Les ensembles qui ont été couronnés de succès se sont appuyés sur une équipe qui disposait des compétences et de l'expertise nécessaires et qui était suffisamment engagée à cet égard. Ces groupes ont souvent travaillé de longues heures sans être rémunérés parce que le budget de l'ensemble ne pouvait pas absorber les coûts réels que représentait cette main-d'oeuvre.

Soutien des gouvernements provinciaux

L'aide fournie par les gouvernements provinciaux a joué un rôle clé dans plusieurs ensembles, comme nous le décrivons plus bas.

a) Aide sous forme de supplément au loyer
Il s'agit de l'un des principaux facteurs qui a permis à la *Norgate House* de répondre aux besoins de ménages à faible revenu. Le gouvernement provincial par le biais de *BC Housing* s'est engagé, selon une entente de dix ans, à fournir de l'aide sous forme de supplément au loyer à dix résidents qui paieront des loyers proportionnels à leur revenu. De cette façon, au moins 10 logements sur les 36 pourraient répondre aux besoins des ménages à faible revenu. La province de la Nouvelle-Écosse a également accepté de fournir de l'aide sous forme de supplément au loyer pour cinq logements dans l'ensemble de Creighton/Gerrish.

b) Programmes gouvernementaux
Au Québec, les fournisseurs de logements ont accès à deux programmes différents qui font également appel à la participation de municipalités. Conformément au programme de revitalisation, le gouvernement provincial, en collaboration avec la Ville de Québec, peut verser des subventions de rénovation pouvant atteindre 75 %. Dans le cadre du programme « Accès-Logis », il peut verser jusqu'à 45 % en subvention à la rénovation et jusqu'à 40 % en supplément au loyer sur une période de cinq ans. En outre, le gouvernement provincial a mis en place un modèle semblable au Fonds alternatif de développement régional de l'habitation de Québec (FADRHAQ) à l'échelle provinciale en 1997.

c) Législation
La législation peut avoir un effet positif sur la construction de logements à coût abordable. Ainsi, la réussite de la *Hydro House* tient au projet de loi 55 en Ontario, qui stipulait que la *Hydro Commission* devait céder sa propriété en surplus à d'autres services publics ou à l'administration municipale au prix de revient. Malheureusement, au début de 1997, la législation a été modifiée de façon à ce que tous les organismes publics doivent mettre leurs propriétés en vente à leur juste valeur marchande.

La législation provinciale qui permet d'utiliser la copropriété, comme dans le cas de *Moral Imperative*, faciliterait également la production de logements à coût abordable. Il serait avantageux qu'on dispose de ce genre de législation dans l'ensemble du pays.

d) Autres
La Nouvelle-Écosse a également accepté de prévoir une garantie de prêt pour la composante du logement sans but lucratif de l'ensemble de Creighton/Gerrish et étudie la possibilité de consentir un prêt sans intérêt pour faciliter l'acquisition du terrain.

Aide des municipalités

L'aide fournie par les municipalités contribue à la réussite de la moitié des ensembles décrits dans toutes les études de cas.

a) Prime de densité
Les primes de densité octroyées par la Ville de Montréal dans le cas du Clos Mont-Royal et par la Ville de *North Vancouver* dans celui de *Quayside Village* sont les principaux facteurs responsables de la réussite de ces ensembles. Elles ont permis aux groupes de parrainage de construire d'autres logements, qui ont rendu ces ensembles réalisables du point de vue économique. Les deux groupes ont souligné dans quelle mesure les administrations municipales avaient fait preuve de souplesse dans leur interprétation des exigences réglementaires. Ainsi, la Ville de Montréal a autorisé l'application des exigences relatives au code d'une façon novatrice (p. ex., l'élimination de certains corridors, a permis de construire des logements à deuxième et au troisième étages qui présentaient des équivalences du point de vue du code de prévention des incendies), ce qui a permis de construire un immeuble plus fonctionnel et plus esthétique et de réduire les coûts de la construction.

b) Prêts pour un fonds d'aménagement
La Ville de Québec a consenti un prêt sans intérêt d'un million de dollars au FADRHAQ pour le fonds d'aménagement dans le but de faciliter la production de coopératives d'habitation et de logements sans but lucratif au centre-ville. La Ville a également fourni des employés qui ont siégé au conseil d'administration du FADRHAQ. Ce fonds a joué un rôle prépondérant dans l'acquisition et la restauration de 14 logements jusqu'à aujourd'hui, 30 autres logements étant en voie d'aménagement.

c) Participation à des programmes provinciaux
La Ville de Québec fait un apport significatif en participant, à titre de partenaire, à la mise en oeuvre de programmes de rénovation provinciaux. Elle verse des subventions et consent des remboursements d'impôts fonciers aux nouveaux propriétaires.

d) Location de terrains municipaux
Comme nous l'avons souligné plus haut, la location de terrains municipaux a joué un rôle déterminant dans le cas de *Norgate House* et de *VanCity Place for Youth*.

e) Autres mesures de soutien
Dans le cas de *Hydro House*, le soutien offert par la Ville de Kitchener a contribué dans une très large mesure à permettre à l'organisme de parrainage d'acheter la propriété de la *K-W Hydro Commission* au prix de revient. La municipalité régionale de Halifax offre également de l'aide à l'ensemble de Creighton/Gerrish en donnant des conseils, en transférant les emplacements dont elle est propriétaire pour la somme d'un dollar et en facilitant le transfert de terrains appartenant à des intérêts privés. Dans l'ensemble situé au carrefour des rues Hart et Sainte-Cécile, le personnel de l'administration municipale et le soutien politique de la municipalité de Trois-Rivières ont joué un rôle actif en permettant un rezonage qui a augmenté la densité autorisée sur

Programme	Ensemble
prêts hypothécaires à rapport prêt-valeur élevé Assurance prêt pour l'accession à la propriété	• Le Clos Mont-Royal • Aménagement de Creighton/Gerrish • *Somerset/Rochester* • *Moral Imperative*
Programme de financement pour la préparation de projets (PFPP)	• *Norgate House* • aménagement de Creighton/Gerrish • *Somerset/Rochester*
Abordabilité et choix toujours	• aménagement de Creighton/Gerrish • *Somerset/Rochester*
Assurance hypothécaire	• *Norgate House*
Centre du partenariat public- privé	• aménagement de Creighton/Gerrish
Solutions-Maisons	• *Somerset/Rochester*

la propriété, celle-ci passant d'une à deux maisons. Dans le cas de *Quayside Village*, la Ville de *North Vancouver* a offert de l'aide et des conseils, ainsi que deux subventions de 1 500 $ chacune, pour la formation communautaire sur l'habitation communautaire.

Rôle de la SCHL

On a remarqué que l'aide offerte par la SCHL a contribué à la réussite de plusieurs ensembles comme nous le verrons plus bas.

Les organismes qui ont obtenu des fonds du PFPP ont reconnu qu'ils leur avaient été profitables. Il est curieux de constater qu'il n'y ait pas plus d'organismes qui aient fait appel à ces fonds compte tenu de la nécessité de ce genre d'aide. Certains organismes ont plutôt cherché à créer des partenariats avec des promoteurs immobiliers qui pouvaient financer les coûts de démarrage. Dans certains cas, des groupes de ressources ont attendu pour être payés qu'on ait obtenu les fonds hypothécaires. Il se peut que des organismes sans but lucratif et des coopératives d'habitation dans la région de Québec puissent obtenir de l'aide du FADRHAQ pour surmonter les obstacles liés à l'aménagement d'ensembles : celui-ci offre des prêts à faible taux d'intérêt, le préfinancement et des garanties de prêt hypothécaire.

Les prêts hypothécaires à rapport prêt-valeur élevé représentent l'une des caractéristiques de deux des ensembles de type propriétaire-occupant, soit Le Clos Mont-Royal et l'aménagement de Creighton/Gerrish ainsi que l'ensemble axé sur l'avoir propre garanti de *Somerset/Rochester*. Ce genre de prêt a également été utilisé dans la coopérative à capitalisation *Moral Imperative*. Ce type de financement a facilité l'accessibilité dans la mesure où il a permis à des locataires qui disposaient d'une mise de fonds limitée d'avoir accès à la propriété. Cependant, l'abordabilité est réduite en raison des droits, qui représentent un coût supplémentaire pour l'acheteur.

Compte tenu de l'importance de l'assurance hypothécaire, il est significatif qu'un seul groupe (*Norgate House*) ait obtenu cette forme d'aide de la part de la SCHL. En fait, l'assurance hypothécaire de la SCHL constitue, au dire des groupes, l'un des obstacles auxquels ils se sont heurtés le plus souvent au cours de la construction d'ensembles. Bon nombre de groupes se sont dits frustrés par les coûts élevés de l'assurance hypothécaire et les conditions pour obtenir l'assurance hypothécaire de la SCHL. Souvent, les groupes ont trouvé des façons de remplacer l'assurance hypothécaire, telles que l'autofinancement, l'avoir propre des résidents et la prévente, un prêteur qui ne l'exigerait pas ou une garantie hypothécaire du gouvernement provincial. L'augmentation des frais, qui sont passés de 2 à 5,5 %, a failli mettre un terme au projet de *Norgate*. Dans la région de Québec, le fonds d'aménagement administré par le FADRHAQ remplace l'assurance hypothécaire de la SCHL en offrant ses propres assurances hypothécaires, qui sont décrites dans l'étude de cas.

Le rôle des médias

Il est déjà arrivé qu'un ensemble aux prises avec des difficultés ait été sauvé après avoir fait la manchette. Ainsi, la *Norgate House* a éprouvé des difficultés parce que l'administration municipale s'inquiétait du prix trop élevé des logements. La *Zajac Foundation*, après avoir pris connaissance de la nouvelle, a décidé d'offrir de l'aide financière. Le gouvernement provincial, qui avait également entendu parler du problème, a offert des fonds sous forme de supplément au loyer. Dans le cas de *Quayside Village*, la SCHL, après avoir entendu parler du projet, a versé une contribution pour le système de recyclage des eaux ménagères. À Ottawa, on s'est préoccupé de l'ensemble d'Eccles après que les médias ont couvert une conférence sur l'itinérance. Le vendeur a appelé l'Association canadienne pour la santé mentale pour savoir ce qu'il pouvait faire pour aider et il était disposé à vendre sa propriété à rabais.

Subvention interne fournie par les résidents

Dans certains ensembles, si les résidents le veulent, il est possible d'offrir une subvention interne qui permet d'offrir certains logements à des coûts inférieurs à ceux du marché. Il s'agissait de l'un des principaux facteurs qui a contribué à augmenter l'abordabilité pour cinq des 19 ménages dans l'ensemble de *Quayside Village*.

Conclusions

Les 15 études de cas contiennent des renseignements sur la construction de logements à coût abordable sans les traditionnels programmes gouvernementaux de logements axés sur l'offre. On a déployé des efforts considérables dans ces projets qui ont produit ou sont en voie de produire près de 650 logements. La section qui suit présente un certain nombre d'observations et de commentaires préliminaires sur les modèles employés, les principaux facteurs de réussite des ensembles, la transférabilité de ces efforts et les éléments nécessaires pour faciliter les aménagements à venir.

Modèles d'aménagement

Nous remarquons que les modèles d'aménagement retenus pour ces ensembles ne semblent pas avoir autant d'influence sur l'abordabilité que le recours à certains facteurs ou outils. Il y a toutefois des exceptions comme le modèle de coopérative à capitalisation, le modèle d'*Options for Homes*, ainsi que le modèle axé sur l'avoir propre garanti en voie d'aménagement par la CCOC (voir la section intitulée Facteurs de réussite). De plus, quelques modèles donnent lieu à des occasions d'utiliser certains outils. Le choix du modèle semble être fondé sur la philosophie de l'organisme de parrainage, le groupe cible ou des considérations d'ordre financier.

Cependant, nous observons une distinction entre les stratégies qui permettent de produire des logements à coût abordable à long terme et celles qui permettent de produire des logements à coût abordable de façon ponctuelle uniquement pour les premiers propriétaires. Les modèles axés sur le logement locatif, l'avoir propre garanti, la coopérative locative et l'habitation communautaire sont en mesure d'assurer l'abordabilité à long terme. Le modèle axé sur le bail viager et le modèle d'*Options for Homes* offrent des prix réduits aux premiers acheteurs, mais les acheteurs suivants doivent payer le plein prix du marché. L'un des avantages du modèle conçu par *Options for Homes* est le fait qu'il offre un mécanisme d'aménagement continu, à mesure que les prêts hypothécaires de second rang sont remboursés, bien que ce ne soient que les premiers acheteurs qui bénéficient des avantages liés à l'abordabilité.

Principaux facteurs de réussite

Tout d'abord, les réalisations documentées dans les études de cas n'auraient pas été possibles sans les efforts remarquables que les bénévoles ont déployés. Les membres d'organismes de parrainage, et dans certains cas, des groupes de ressources et leurs employés, ont consacré gratuitement un grand nombre d'heures de travail, souvent sur une période prolongée. Il a fallu jusqu'à dix ans pour mener à terme certains

Tableau 4

Principal facteur	Immeuble(s)	Transférabilité	Ce qui est nécessaire
1. Propriété d'un vaste terrain et augmentation de la densité	Lionsview 3	*Transférable* Requiert ce qui suit : • groupes propriétaires de grands emplacements et avec des prêts hypothécaires à peu près remboursés; • conditions locales du marché qui conviennent; • plus facile de répondre aux besoins des ménages à faible revenu avec des programmes de subvention; • pourrait fonctionner pour divers groupes propriétaires d'emplacements : des églises et des groupes d'aide sociale.	• Inventaire de groupes sans but lucratif et de coopératives, propriétaires d'emplacements qui pourraient être réaménagés et ayant des prêts hypothécaires à peu près remboursés. • Clarification de la politique de la SCHL se rapportant au paiement de prêts hypothécaires dans différentes situations.
2. Paiement reporté du terrain	*Norgate House*, ensemble situé au carrefour des rues Hart et Sainte- Cécile	*Transférable* Peut s'appliquer à la location ou à la propriété d'un terrain. Requiert ce qui suit : • municipalité ou propriétaire du secteur privé disposé à reporter le paiement.	• Étudier l'incidence économique des paiements reportés pour les vendeurs et les bailleurs (p. ex., les municipalités).
3. Supplément au loyer/ subvention	*Norgate House*, *Quayside Village*	*Transférabilité limitée* Peut être assurée par un organisme de l'extérieur (p. ex., le gouvernement) ou par des résidents. Requiert ce qui suit : • le gouvernement ou des résidents disposés à verser l'aide.	• Analyse économique des avantages et des possibilités de combiner les suppléments au loyer avec des ensembles de logements à coût abordable et sans but lucratif. • Formation offerte sur le modèle axé sur le supplément au loyer interne.
4. Contribution versée par le vendeur en retour d'un reçu de don de charité aux fins de l'impôt	Eccles	*Transférable* Requiert ce qui suit : • le groupe (ou le partenaire) doit répondre à certains critères pour obtenir le statut de don de charité aux fins de l'impôt, c.-à-d. personnes âgées, personnes handicapées; • vendeur/donneur disposé à le faire.	• Formation sur l'utilisation du statut de don de charité aux fins de l'impôt et les possibilités qu'il comporte. • Stratégies pour la collecte de fonds.
5. Dons importants	*VanCity Place for Youth*	*Transférabilité limitée* Requiert ce qui suit : • collecte de fonds/dons importants, qui représentent la principale partie de la stratégie globale.	• Inventaire des fondations et des organismes de charité qui existent et leurs exigences. • Concevoir une stratégie globale pour la collecte de fonds pour des groupes individuels et l'ensemble du secteur.

Principal facteur	Immeuble(s)	Transférabilité	Ce qui est nécessaire
6. Acquisition d'une propriété à faible coût	*Hydro House*	*Transférable* Requiert ce qui suit : • possibilité d'acquérir des propriétés à des prix inférieurs à ceux du marché. Voici des sources de terrain : les banques et les caisses populaires par le biais des saisies hypothécaires, les églises, le gouvernement et les propriétés excédentaires de la Couronne, de même que des particuliers disposés à vendre à un prix bas.	• Inventaires locaux à jour des vendeurs et des propriétés. • Communication entre des groupes sans but lucratif et des propriétaires.
7. Partenariat avec le promoteur immobilier en vue de financer l'acquisition du terrain	*Southwinds*	*Transférable* Requiert ce qui suit : • de l'expertise et un partenaire disposé à le faire.	• Renseignements sur la façon de former et de promouvoir des partenariats réussis.
8. Prime de densité/ augmentation de la densité et interprétation souple du code	Le Clos Mont-Royal, habitation communautaire de *Quayside Village*	*Transférable* Requiert ce qui suit : • marché immobilier qui convient; • volonté de l'administration municipale.	• Faire une enquête sur les mesures incitatives et les possibilités de primes de densité.
9. Modèle d'*Options for Homes*	Coopérative *Parliament Square*	*Transférable* Requiert ce qui suit : • expertise d'un consultant en aménagement; • marché de l'habitation actif.	• Transférer l'expertise à d'autres groupes/ secteurs/marchés.
10. Modèle axé sur l'avoir propre garanti	*Somerset/Rochester*	*Transférable* Requiert ce qui suit : un groupe avec une structure administrative qui traite des reventes; organisme disposé à garantir le rachat de logements.	• Renseignements sur le modèle (p. ex., possibilités, mécanisme, répercussions sur le plan juridique).
11. Aide provinciale et municipale	*Creighton Garrish*	*Transférabilité limitée* Requiert ce qui suit : • intervention active du gouvernement dans le logement.	• Formation sur les avantages du logement à coût abordable offerte à la communauté.
12. Modèle de coopérative à capitalisation	*Moral Imperative*	*Transférabilité limitée* Requiert ce qui suit : • une législation de soutien.	• Examen de la législation provinciale relative aux titres immobiliers pour déterminer les endroits où c'est possible. • Examen des répercussions sur l'abordabilité/ l'accessibilité. • Changements législatifs dans certaines provinces.

Principal facteur	Immeuble(s)	Transférabilité	Ce qui est nécessaire
13. Financement abordable	Coopérative d'habitation *Bluestem*	*Transférable* Requiert ce qui suit : • des particuliers, des institutions financières ou d'autres sources (p. ex., le FADRHAQ)	• Consultation auprès d'institutions financières. • Identification des sources privées de financement.
14. Fonds pour assurer le financement abordable	FADRHAQ	*Transférable* Requiert ce qui suit : • source de capitaux, p. ex., des donateurs privés, le gouvernement, des droits d'aménagement, etc.	• Étude de tous les fonds qui existent, de la façon dont ils ont été créés et sont utilisés. • Stratégies de collecte de fonds.

ensembles! Il faut admettre que les efforts considérables déployés pour la construction des 650 logements représentent un élément important de la réussite de ces projets, et bon nombre de gens se demandent si le travail colossal n'empêchera pas, dans une certaine mesure, de répondre aux besoins en matière de logement à l'échelle nationale.

Voici quelques observations préliminaires :

- Dans la plupart des cas, le principal facteur est un outil ou un mécanisme. Cependant, on considère que trois modèles jouent un rôle prépondérant dans la mesure où ils favorisent l'abordabilité ou l'accessibilité (Options for Homes, propriété avec avoir propre garanti et coopérative à capitalisation).

- Ces principaux facteurs contribuent à la réussite de l'une ou l'autre des façons suivantes : en réduisant les coûts de l'ensemble, ce qui rend les logements plus abordables, ou en améliorant l'accessibilité au financement (p. ex., la copropriété qui facilite le financement de logements individuels). La plupart des principaux facteurs définis plus haut servent à augmenter l'abordabilité.

- Bon nombre des principaux facteurs sont en fait des subventions, subventions ponctuelles ou permanentes, versées par des particuliers ou des entreprises, ou encore par différents paliers du gouvernement.

- Pour certains ensembles, on recourt à des stratégies simples, et pour d'autres à des stratégies plus complexes. L'élément clé qui contribue à rendre les ensembles abordables ou viables comportait souvent plusieurs facteurs.

- Pour construire des logements destinés aux ménages à faible revenu dans les ensembles qui ont fait l'objet des études de cas, il fallait parfois utiliser deux principaux facteurs : d'abord, rendre les logements abordables pour les ménages à revenu modeste, ensuite rendre quelques logements ou tous les logements abordables pour les ménages à faible revenu.

Pour qu'un nombre suffisant de logements à coût abordable soient construits, en l'absence de programmes traditionnels axés sur l'offre, la SCHL doit étudier le rôle qu'elle peut jouer en appuyant ou en améliorant l'offre de ces ressources essentielles qui sont perçues comme des facteurs de réussite et nécessaires pour assurer la transférabilité.

Transférabilité

L'une des principales questions au sujet des ensembles qui font l'objet des études de cas ici, c'est de savoir s'ils sont transférables, autrement dit s'ils peuvent être reproduits ou s'il s'agit « d'ensembles uniques ». On considère une stratégie ou un modèle comme transférable s'il a été reproduit plusieurs fois, dans différents endroits et s'il n'y a pas d'obstacles majeurs qui empêchent de le répéter. Essentiellement, la transférabilité d'une stratégie dépend de la possibilité de reproduire le principal facteur de réussite. Nos premières observations reposent sur le point de vue d'informateurs clés et sur notre analyse des études de cas. De ce point de vue, nous concluons que la plupart des principaux facteurs de réussite sont transférables. Nous avons constaté que certains facteurs sont moins transférables en raison des obstacles législatifs ou encore de l'importance de l'aide gouvernementale ou à la quantité de dons requise.

Au cours de l'examen des commentaires se rapportant à la transférabilité au tableau 4 plus haut, voici les observations qui ont été faites.

- Bien que bon nombre des principaux facteurs soient transférables, cela ne veut pas dire qu'il serait facile de reproduire des ensembles ou qu'on construirait le nombre de logements à coût abordable nécessaires pour répondre aux besoins.

- En règle générale, les ensembles qui répondent aux besoins des résidents à revenu modeste sont plus faciles à reproduire que ceux qui ont été conçus pour les clients à faible revenu, en raison de la contribution potentielle sous forme d'avoir propre. Le grand nombre d'ensembles ou de logements avec bail viager construits et en voie de l'être vient appuyer cette constatation.

- Sur des marchés immobiliers forts, comme ceux de Vancouver et de Toronto, il est essentiel de réduire le coût des terrains ou de subventionner les coûts d'acquisition de terrain d'une façon ou d'une autre, p. ex., par la location ou le don d'un terrain ou parce qu'un groupe de parrainage en est propriétaire. Dans la vallée du Bas-Fraser en Colombie-Britannique, communément appelée Lower Mainland, les municipalités assument ce rôle dans une certaine mesure. Sur les marchés immobiliers stables ou stagnants, comme ceux d'Edmonton, de Winnipeg et de Halifax, les groupes peuvent profiter du fait qu'il est possible d'acquérir des propriétés à un prix raisonnable sans subvention.

Ce qui est nécessaire

Le tableau 4 plus haut dresse la liste des idées qui peuvent aider à la transférabilité des principaux facteurs considérés comme des facteurs de réussite. Il est nécessaire d'avoir davantage de renseignements sur bon nombre de ces outils et de ces modèles afin d'évaluer sérieusement leur transférabilité et d'établir dans quelle mesure ils peuvent influencer l'abordabilité des logements et l'accès aux logements. En outre, il reste beaucoup à faire pour sensibiliser les groupes de logement sans but lucratif et les autres, à l'existence de diverses façons de produire des logement à coût abordable et pour aider les groupes à mettre en oeuvre, dans leur propre collectivité, les idées présentées ici. Tous les intéressés devront travailler ensemble à réaliser cette tâche.

Études de cas

Logement locatif sans but lucratif

Immeuble Lionsview 3
2975 Horley Street
Vancouver (C.-B.)

Logement locatif sans but lucratif

Organisme de parrainage : *BC Housing Foundation.*

But : Loger des personnes âgées à faible revenu qui disposent de moyens limités et qui n'ont pas les moyens de payer les loyers du marché. Par la même occasion, l'organisme souhaitait augmenter la densité sur l'emplacement qui existait déjà, en réaménageant une partie plus vieille du parc de logements.

Contexte : Lionsview dans *East Vancouver* a été le premier ensemble aménagé par la *BC Housing Foundation.* L'ensemble a été construit entre 1952 et 1960. Dans les années 90, les logements qui existaient sur l'emplacement en étaient rendus à la fin de leur durée de vie utile, et l'immeuble de rapport à deux étages et sans ascenseur qui existait ne convenait pas à des personnes âgées aux prises avec des problèmes de mobilité. Les conditions du marché étaient également favorables au réaménagement.

Conditions du marché :
Les conditions du marché étaient idéales pour un ensemble de cette nature. Grâce aux valeurs marchandes élevées, on a obtenu un bon prix à la vente des logements en copropriété. Les logements ont été vendus avant que le marché de la copropriété de Vancouver ne s'effondre.

Modèle utilisé :
On s'est servi du modèle axé sur les logements locatifs sans but lucratif pour ce marché cible, les personnes âgées avec peu d'avoir propre ou pas du tout. La stratégie consistant à augmenter la densité sur l'emplacement qui existait déjà pour créer des logements sans but lucratif peut jouer un rôle déterminant dans la création de logements neufs à coût abordable.

Caractéristiques des immeubles :
L'emplacement se composait de 14 petits immeubles logeant environ 100 personnes âgées dans 91 logements. L'immeuble Lionsview 3 représentait la dernière partie d'un projet de réaménagement de ce terrain de trois acres, en quatre étapes, pour la somme de 20 millions de dollars. La phase 1 correspondait à la démolition de quelques-uns des immeubles qui existaient alors et à la construction d'une tour d'habitation pour personnes âgées à 45 logements, répartis par la BCHMC. On a remplacé ainsi la moitié des logements qui existaient. La phase II comprenait la construction d'un immeuble à 47 logements répartis par la BCHMC. La phase III prévoyait la vente d'une partie de la propriété appelée à être aménagée de logements en copropriété destinés au marché. La phase IV (immeuble 3) a été réalisée à l'aide du produit de la vente du terrain et des profits sur la vente des logements en copropriété terminés. L'immeuble 3 est un immeuble pour personnes âgées comportant 34 logements, qui n'avait pas besoin d'être subventionné par le gouvernement. La réalisation des quatre phases du projet en entier s'est étendue sur une période de cinq ans.

Project at a glance	
Modèle	logement locatif sans but lucritif
Nom de l'organisme de parrainage	*BC Housing Foundation*
Groupe de clients	personnes âgées
Mode l'occ. du terrain	propriétaire
Mode d'occ. des logements	location
Raisons de la réussite	propriétaire d'une grande parcelle de terrain et densité accrue. Avoir propre issu de l'aménagement d'un ensemble en copropriété du marché; partenaire avec promoteur; ressources techniques compétentes
Sorte de logements	immeuble de faible hauteur
Categorie de revenu	faible revenu
Endroit	Vancouver
Nbre de logements	34
Statut	occupé

Type de logement	**Nbre de logements**	**Dimensions (pi²)**
1 chambre	28	531-615
2 chambres	6	847-1160 (1)
Total	34	

Il a fallu réinstaller certains locataires. Bon nombre d'entre eux ont emménagé dans d'autres immeubles qui appartenaient à la fondation, et la BCHMC a aidé à reloger les autres dans quelques-uns de ses immeubles. Une fois le premier immeuble terminé, les locataires qui restaient y ont été réinstallés.

Cet ensemble se situe dans un quartier résidentiel, à proximité d'installations commerciales. Bien que tous les logements soient conçus pour être accessibles aux fauteuils roulants, aucun d'entre eux n'était équipé convenablement, p. ex., des comptoirs réglables. Parmi les commodités, mentionnons l'équipement de buanderie, une aire d'agrément équipée d'une cuisine, le stationnement, les jardins ainsi qu'une douche accessible en fauteuil roulant dans l'aire d'agrément.

Résidents desservis :
L'ensemble répond aux besoins des personnes âgées à faible revenu qui ne peuvent pas se permettre de payer le loyer du marché. Les

Type de logement	Logement pour ménage à faible revenu (nbre)	Loyer pour les ménages à faible revenu	Abordabilité	Loyer de logements comparables sur le marché
1 chambre	28	500 $ min.	loyer prop. au revenue	600 $ - 700 $
2 chambres	6	600 $ - 850 $	loyer prop. au revenue	720 $ - 1020 $

personnes âgées sont sélectionnées à partir de la liste d'attente de la *BC Housing Foundation*. Les logements à deux chambres sont mis à la disposition de deux personnes âgées qui vivent ensemble, chacune d'elles ayant son propre revenu.

Abordabilité :
On a fixé le loyer minimum à 500 $ par mois pour un logement à une chambre ou à 30 % du revenu. À 500 $ par mois, les logements à une chambre seraient abordables pour les personnes qui ont un revenu de 20 000 $ par année. Cependant, compte tenu du fait que l'immeuble est admissible au programme SAFER (*Shelter Aid for Elderly Renters*, aide au logement pour les locataires âgés), les locataires qui n'ont pas des revenus suffisamment élevés pour payer un loyer de 500 $ par mois reçoivent une subvention du programme SAFER pouvant atteindre 525 $, qui permet de payer un loyer proportionné au revenu. Des loyers comparables sur le marché privé seraient environ 20 % plus élevés.

Abordabilité à long terme :
L'abordabilité à long terme des logements est protégée par un prêt hypothécaire relativement réduit, par le mandat de la *BC Housing Foundation*, qui consiste à fournir des logements à coût abordable et parce que celle-ci est propriétaire du terrain.

Acquisition du terrain :
La *BC Housing Foundation* a engagé le groupe de ressources pour qu'il examine toutes ses propriétés afin d'établir si elles pouvaient être réaménagées. Cet emplacement était la propriété la plus vaste que possédait l'organisme de parrainage.

Nom	Rôle	Avantages
BC Housing Foundation (groupe de parrainage)	• A supervisé tous les aspects du projet.	• Remplir le mandat.
Van Maren Construction et Davidson Yuen Architects	• Le promoteur immobilier et les architectes ont assumé les coûts d'aménagement préliminaires. Plafonner les profits du promoteur immobilier.	• Quatre ensembles. • Frais.
TERRA Consultants	• Groupe de ressources qui a élaboré le concept et supervisé toutes les étapes de la construction. • A surmonté tous les obstacles.	• Frais.
Banque de Nouvelle-Écosse	• Prêt hypothécaire consenti à un taux inférieur de 1/2 % à celui du marché. • Diminution des frais de demande de prêt hypothécaire.	• Relation commerciale à long terme.
BC Housing Management Commission	• Répartition des logements visant à répondre aux besoins des locataires des immeubles précédents.	• Remplir le mandat public.
Ville de Vancouver	• Modification du zonage de façon à inclure les collectifs d'habitation.	• Produire un nombre accru de logements à coût abordable.

Financement :
Les coûts de construction et les coûts accessoires représentaient les principaux coûts en capital. Les coûts de terrain étaient nuls. La *BC Housing Foundation* a évité certaines dépenses parce qu'à titre d'organisme de bienfaisance enregistré, elle a droit à un remboursement de 50 % de la TPS.

Coût en capital (budgété)	Montant
terrain	0
construction	2,5 M $
coûts accessoires, imprévus	0,5 M $
total	3 millions $

Les liquidités et le terrain de l'organisme de parrainage, de même qu'un petit prêt hypothécaire d'un million de dollars, représentaient les principales sources de financement.

Rôle de l'organisme de parrainage :
Le conseil d'administration a supervisé tous les aspects du projet et dirigé les professionnels engagés pour l'aménagement.

Rôle des principaux intervenants :
Le conseil d'administration a mené des entrevues auprès de plusieurs équipes d'architectes et de promoteurs immobiliers dans le but de trouver des personnes expérimentées disposant de l'appui financier nécessaire pour défrayer les coûts préliminaires, notamment les coûts du rezonage et du regroupement, et pour élaborer les plans nécessaires afin de présenter une proposition à la BCHMC. L'organisme de parrainage a formé un partenariat informel avec l'équipe de promoteurs d'immeuble et d'architectes.

Raisons de la réussite :
L'ensemble n'aurait pas été couronné de succès sans les facteurs suivants, présentés par ordre d'importance.

1. La propriété d'un vaste terrain et l'augmentation de la densité.
2. L'avoir propre provenant de l'aménagement d'un ensemble de logements en copropriété destiné au marché.
3. Le partenariat formé avec une équipe constituée d'un promoteur immobilier et d'architectes expérimentés, ayant la force financière nécessaire et disposé à prendre tous les risques financiers.
4. Le groupe de ressources et les consultants ayant les compétences et l'expertise nécessaires pour travailler en collaboration avec la société à la protéger des risques encourus et assurer la réussite de l'ensemble.
5. L'engagement et l'évolution du conseil d'administration de la *BC Housing Foundation*.
6. Les programmes gouvernementaux qui ont versé des subventions aux premiers locataires sur place.

Obstacles :
Le groupe a eu du mal à obtenir l'approbation de la SCHL pour rembourser en entier les petits prêts hypothécaires qui grevaient encore les logements dans les vieux immeubles. La politique de la SCHL à l'origine consistait à ne pas permettre le remboursement intégral des prêts hypothécaires existants. Elle a modifié sa politique depuis, et cet obstacle a disparu.

Les démarches pour obtenir les approbations d'aménagement nécessaires et d'autres approbations réglementaires auprès de la ville ont été longues. Cependant, compte tenu du fait que l'ensemble comportait plusieurs phases, ces problèmes ou ces questions ont été résolus, pour la plupart, au cours des premières phases.

Gestion :
C'est le conseil d'administration de la BC Housing Foundation composé de 15 membres, qui administre cet ensemble ainsi que 16 autres immeubles. Un petit groupe constitué de membres du personnel et de concierges s'occupe des activités courantes, notamment la gestion des immeubles et les locations. Pour l'immeuble III, des concierges des deux autres immeubles au même endroit se partagent les tâches liées à la conciergerie. Un comité de locataires et un comité de surveillance du quartier sont également actifs là-bas.

Coûts d'exploitation et recettes :
Données non disponibles.

Satisfaction des résidents et à l'égard de l'ensemble :
L'organisme de parrainage est très satisfait du résultat du projet. Le seul commentaire émis touchait la dimension des chambres.

On a organisé des rencontres communautaires pour présenter l'ensemble aux résidents voisins. Personne ne s'est opposé à l'ensemble parce qu'on avait déjà aménagé un immeuble multi-logements pour personnes âgées à cet endroit.

Transférabilité :
La stratégie qui permet de produire des logements à coût abordable est considérée comme transférable. D'autres groupes sans but lucratif ou à caractère coopératif, propriétaires d'un site, dont le prêt hypothécaire est à peu près remboursé, pourraient adopter une approche semblable pour produire de nouveaux logements à coût abordable. Cependant, on ne connaît pas le nombre de groupes propriétaires de sites, qui se trouvent dans cette situation et qui ont les ressources nécessaires pour mettre en oeuvre cette approche avec succès. Il reste encore du travail à faire pour évaluer dans quelle mesure d'autres groupes pourraient utiliser cette stratégie de réaménagement en se servant de l'avoir propre d'un ensemble existant et d'une densité accrue.

Voici quelques-unes des autres conditions nécessaires pour reproduire cette approche.

1. De bonnes conditions du marché afin d'obtenir le produit maximum. Par exemple, l'ensemble ne pourrait pas être reproduit dans les conditions qu'à connu le marché immobilier de Vancouver en 1998. Il est conseillé au groupe de rassembler l'avoir propre nécessaire pour que le projet fonctionne.
2. Le financement des coûts préliminaires. Dans le cas qui nous occupe, c'est le promoteur immobilier qui les a assumés.
3. Le projet s'est déroulé comme un programme. Sans la répartition des logements au cours des deux premières phases, il aurait été impossible de réaliser l'immeuble Lionsview 3 tel qu'il est aujourd'hui. Actuellement, ce sont les familles qui sont devenues la priorité de la BCHMC, de sorte que la construction de logements pour personnes âgées pourrait être plus difficile aujourd'hui. On aurait du mal à poursuivre cette stratégie dans les provinces qui ne disposent pas de programmes de subvention.
4. Il s'agissait d'un projet à long terme. L'organisme de parrainage doit trouver un promoteur et un groupe de ressources disposés à travailler en tenant compte de ces considérations.

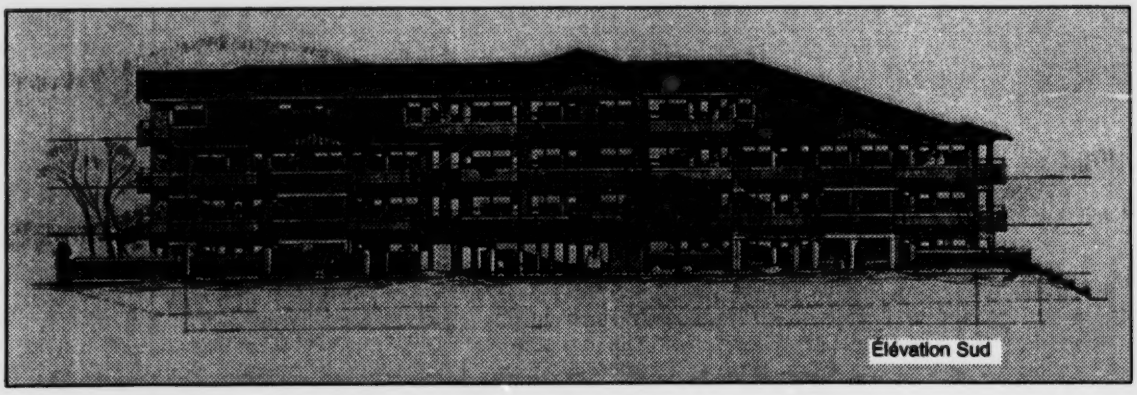
La *BC Housing Foundation* étudie d'autres sites aux fins de réaménagement, comme le font d'autres groupes, y compris des églises et des organismes communautaires.

Personne-ressource :
Barbara Bacon, directrice exécutive
BC Housing Foundation
106 Hastings Street West
Vancouver (Colombie-Britannique) V6B 1H2
Tél. : (604) 684-3515
Téléc. : (604) 684-3677

Norgate House

1280 West 16th St.
North Vancouver (C.-B.)

Logement locatif sans but lucratif



Organisme de parrainage : *Norgate House Society*

But : Offrir des logements locatifs qui permettent aux personnes âgées et aux personnes handicapées de vivre chez elles de manière autonome. Pour ce faire, on construira et administrera des appartements autonomes, sans obstacles, avec un programme de soins à domicile partagés dans une collectivité équilibrée. Cette option est perçue comme une solution de rechange à l'institutionnalisation.

Contexte : La région de *North Shore* offre peu d'options de logement aux personnes âgées et aux personnes handicapées physiquement. Par conséquent, bon nombre de personnes âgées et de personnes atteintes de maladies dégénératives doivent demeurer, sans que cela leur convienne, dans des hôpitaux de soins actifs ou être placées inutilement dans des établissements de soins de longue durée. Pour leur santé psychologique, il importe que ces personnes aient leur propre logement et qu'elles demeurent autonomes. En outre, ce type de milieu avec services de soutien permet au gouvernement provincial d'économiser de l'argent en réduisant l'utilisation inutile d'établissements de soins de longue durée.

Conditions du marché :
Le secteur privé ne répond pas à la demande de logement locatif à coût abordable à cause du coût élevé des terrains et des travaux de construction. Tout comme dans le Lower Mainland en Colombie-Britannique, le prix des terrains dans la région de North Shore est généralement élevé et, jusqu'à présent, est en hausse. Ce n'est pas rentable de construire ce type de logement et d'imposer les loyers du marché. Le loyer du marché serait à environ 1 400 $ par mois pour un logement à une chambre.

Modèle utilisé :
Logement locatif sans but lucratif avec services de soutien. L'organisme de parrainage souhaitait

offrir des logements locatifs à des groupes cibles bien précis. Le mode d'occupation locatif permettrait de répondre aux besoins du groupe cible. En outre, le district avait retenu cet endroit pour y construire des logements locatifs pour personnes âgées.

Caractéristiques de l'immeuble :

Coup d'oeil sur l'ensemble	
Modèle	logement locatif sans but lucratif (avec services de soutien)
Nom de l'organisme de parrainage	*Norgate House Society*
Groupe de clients	personnes âgées et personnes ayant des besoins spéciaux
Mode d'occ. du terrain	terrain loué
Mode d'occ. des logements	location
Raisons de la réussite	1. Paiements reportés sur la location du terrain. 2. Dons versés par deux fondations. 3. Statut d'oeuvre de bienfaisance. 4. Supplément au loyer versé par le gouvernement provincial. 5. Engagement du conseil d'administration, du concepteur et du groupe de ressources.
De logement	immeuble d'habitation de faible hauteur
Catégorie de revenu	faible revenu et revenu modeste.
Endroit	*North Vancouver*, C.-B.
Nbre de logements	36
Statut	occupation prévue pour février 1999.

Un nouvel immeuble de quatre étages à ossature de bois, comprenant 36 logements ainsi qu'un parc de stationnement souterrain pour 31 véhicules.

Type de logement	Nbre de logements	Dimensions (pi²)
1 chambre	35	564-658
2 chambres	1	779
Total	36	

Il est conçu pour les personnes âgées et handicapées. Cet ensemble a été primé dans le cadre du Concours de conception Bâti-Flex en 1996 pour sa conception à accès facile, adaptée universellement.

La conception de ces logements permettra aux résidents handicapés de mener une vie autonome tout en demeurant chez eux, et en adaptant progressivement leur logement à leurs besoins. L'immeuble peut également répondre aux besoins de personnes atteintes de maladies dégénératives, telles que la sclérose en plaques, qui autrement devraient être placées en institution. Chaque appartement sera accessible en fauteuil roulant, et 11 appartements accueilleront des gens qui ont besoin de soins plus poussés. Pour ce faire, on offre trois niveaux d'adaptabilité; les logements du niveau I répondent aux besoins des personnes âgées et peuvent être adaptés aux fauteuils roulants si c'est nécessaire. Les logements du niveau II sont conçus pour s'adapter à des gens qui ont plus souvent besoin d'un fauteuil roulant. Les logements du niveau III peuvent s'adapter aux besoins de personnes gravement handicapées (soins prolongés ou personnes dans un fauteuil roulant motorisé).

Voici certains principes qu'on a adoptés pour offrir des appartements sans obstacles : des entrées élargies, des prises de courant et des communicateurs mieux placés, des corridors plus larges, des mains courantes dans les corridors, des régulateurs de température de l'eau, des becs-de-

cane; de plus, les comptoirs de cuisine et les armoires peuvent être ramenés à la hauteur du fauteuil roulant; il y a aussi des barres d'appui et des laveuses à chargement frontal, et pas de coins à angle droit. On a également posé les fils qu'il fallait dans l'ensemble pour des prises de courant pour ordinateur et des systèmes automatisés de fermetures de stores. Cet équipement sera installé lorsque les fonds seront disponibles.

On n'offre qu'un seul logement à deux chambres, ce qui est imposé par le zonage qui exige que les dimensions moyennes des logements soient de 700 pi². Bien qu'on ait besoin de logements à deux chambres pour répondre aux besoins du personnel soignant, il n'a pas été possible de le faire dans cet ensemble.

L'ensemble, qui est situé à un coin de rue de *Marine Drive*, est près des services de transport public et d'une installation commerciale. À proximité se trouve un ensemble de logements pour personnes âgées, le Lions Capilano.

La *Norgate House* met à la disposition des personnes qui donnent des soins à domicile, un bureau d'où ils peuvent offrir aux locataires les services dont ils ont besoin.

Résidents desservis :
L'ensemble est conçu pour les personnes âgées et les personnes dont la mobilité, l'ouïe et la vue sont réduites. Il peut également répondre aux besoins de personnes atteintes de maladies dégénératives, comme la sclérose en plaques. La *Multiple Sclerosis Society of BC* donnera le nom de personnes qui figurent sur sa liste d'attente. La *BC Housing Foundation* entend référer des candidats pour trois des logements.

Abordabilité :
Le plan de ciblage de l'ensemble consiste à loger des personnes âgées à faible revenu et à revenu modeste. Les suppléments au loyer, qui représentent un total de 6 000 $ par mois, seront répartis entre dix résidents (conformément à une entente de dix ans) qui paieront un loyer proportionné à leur revenu. Les 26 autres logements sont destinés à des personnes à revenu modeste dont le revenu est d'au moins 34 600 $ par année, ce qui est bien au-dessus du seuil de faible revenu établi pour les personnes seules à Vancouver, soit 17 400 $. Le loyer des logements à une chambre varie entre 865 $ et 1 005 $ par mois, et on espère qu'il pourra diminuer avec le temps. Ces loyers sont à peu près égaux à ceux du marché, mais l'ensemble offre des caractéristiques uniques qu'on ne retrouve pas dans l'ensemble de logements locatifs type. Les services publics sont inclus.

Abordabilité à long terme :
Les loyers seront réglementés par la société, qui vérifiera si les logements sont toujours loués au prix de revient.

Acquisition du terrain :
Le terrain est la propriété du district de North Vancouver et a été loué à la société par le biais d'un appel de propositions pour le logement pour personnes âgées. Le district a offert le terrain, évalué à 1,8 million de dollars, à la société, qui le loue pendant 60 ans au taux réel du marché, les paiements étant reportés jusqu'à ce qu'on réalise un revenu net de l'exploitation de l'ensemble. Conformément à cet arrangement, il est prévu que le district ne touchera pas de recettes de cette propriété pendant au moins dix ans. La société verse à l'heure actuelle au district des frais symboliques de 100 $ par année. Le terrain et les immeubles retourneront au district après 60 ans.

Type de logement	Log. pour pers. à faible revenu (nbre)	Loyer pour pers. à faible revenu	Abordabilité	Log. pour pers. à rev. mod.	Loyer pers. rev. mod.	Abordabilité	Loyer log. comparable sur le marché
1 chambre	10	300 $/mois approx.	LPR	25	865 $ - 1 005 $/mois	34 600 $/an min.	965 $/mois moyen
2 chambres				1	1 185 $		1 250 $/mois
Total	10			26			

Coût en capital	Montant	Détails
terrain	0	Terrain évalué à 1 750 00 $
construction	2 856 00 $	
équipement d'entretien de bureau	17 500 $	
coûts accessoires		
• honoraires	271 129 $	
• frais municipaux	31 552 $	
• intérêts	55 000 $	
• frais du prêteur	30 849 $	1 % du montant du prêt
• assurance hypothécaire	169 672 $	Au taux de 5,5 %
• droit de demande	5 400 $	
• services hors-site	0	Inclus dans le budget de la construction
• commercialisation	14 000 $	
• assurance et dépenses d'organisation	4 000 $	
impôts		
• impôts fonciers	10 326 $	
• droits de mutation	0	Statut d'oeuvre de bienfaisance
• TPS	183 783 $	183 000 $ économisés
imprévus	26 810 $	
total	**3 676 021 $**	

Financement :
Le coût de la construction est de 140 $ le pied carré. Le tableau qui suit présente les coûts budgétés pour l'ensemble depuis avril 1998.

Grâce à différentes économies de coûts et contributions, l'ensemble est devenu viable sur le plan financier, et les logements étaient abordables. En raison de la structure novatrice de la location du terrain, la société emprunte uniquement le montant nécessaire pour défrayer le coût des travaux de construction et les coûts accessoires. Deux dons importants, représentant en tout 416 000 $, servent d'avoir propre, ce qui réduit les exigences d'emprunt pour l'ensemble. La société a présenté une demande de statut d'oeuvre de bienfaisance et l'a obtenue, ce qui lui a permis d'éviter de payer le droit de mutation s'élevant à environ 33 000 $. Elle bénéficie également d'une réduction du taux de TPS (3,5 % au lieu des 7 %

Source de financement	Montant	Détails	Proportion du financement
dons	416 000 $	200 000 $ de la *Zajac Foundation,*	
		216 000 $ de la *Real Estate Foundation of BC.*	11 %
financement postconstruction	3 260 022 $	7,125 % pendant 10 ans, amortissement sur 35 ans.	89 %
contribution de l'administration municipale		Location du terrain évaluée à 1 750 000 $.	
total	**3 676 022 $**		**100 %**

versés à la date d'ajustement de l'intérêt). On a économisé 183 00 $ en frais de TPS pour l'ensemble. Le promoteur immobilier garantit les frais d'intérêt provisoires au-delà de 55 000 $. C'est un prêteur privé qui a consenti le prêt hypothécaire avec une assurance hypothécaire de la SCHL. En outre, la proposition a reçu un prêt du Programme de financement pour la préparation de projets, au montant de 75 000 $, du Centre canadien du partenariat public-privé dans l'habitation de la SCHL. Le constructeur estime que la conception Bâti-Flex ajoute environ 11 % aux coûts de construction habituels.

Rôle de l'organisme de parrainage

La *Norgage House Society* a été fondée en 1995 pour superviser la conception et l'administration d'un immeuble à logements locatifs sans but lucratif pour personnes âgées et handicapées. Le conseil d'administration de Norgate se composait à l'origine de neuf bénévoles ayant de l'expérience et des antécédents pertinents, entre autres, dans les domaines du droit immobilier, de la gestion des services de santé, de l'ingénierie, de la planification et de la comptabilité. Le conseil a consacré des centaines d'heures à tous les aspects de l'ensemble sur une période de deux ans et demi. La société n'avait pas de personnel rémunéré, ni d'autres bénévoles.

Nom	Rôle	Avantages
Norgate House Society (groupe de parrainage)	• Superviser la conception et l'administration.	• Atteindre les buts fixés.
BC Housing	• Subvention du loyer de 6 000 $ par année pendant dix ans.	• Norgate logera trois locataires de sa liste d'attente. • Elle subventionnera dix logements qu'elle offre à un prix relativement bas.
SCHL	• Assurance hypothécaire. • Prêt dans le cadre du Programme de financement pour la préparation de projets.	• Frais dus à l'augmentation des taux du marché. • Mandat relatif aux logements à coût abordable. • Remboursement.
District de *North Vancouver*	• Paiement reporté de la location du terrain. • Le terrain et le bâtiment retournent au district.	• Paiement lorsqu'il y a surplus.
Innovative Housing Society	• Lancement du projet et coordination globale.	• Frais.
Bev Neilson, Neilson Design Consultants	• Concept original. • Conception de l'immeuble.	• Raisons personnelles. • Frais. • Reconnaissance.
North Shore Health Board	• Négociation d'une entente éventuelle sur les soins à domicile.	• Espace pour le personnel.
Progressive Homes Ltd.	• Frais d'intérêt provisoires garantis au-delà de 55 000 $. • Lettre de crédit à l'administration municipale pour l'aménagement des routes • Temps supplémentaire pour intégrer des caractéristiques de conception adaptée. • Financer les frais municipaux jusqu'à l'avance du prêt hypothécaire de premier rang.	• Projet assuré. • Profit assuré.
Real Estate Foundation of BC	• Don de 216 000 $.	• Reconnaissance
Zajac Foundation	• Don de 200 000 $. • Expertise dans les domaines de la collecte de fonds et de la gestion immobilière.	• Reconnaissance. • Paiement à titre de gestionnaires immobiliers.

Rôle des principaux intervenants :
Le tableau qui suit décrit le rôle de l'organisme de parrainage ainsi que celui des principaux intervenants dans le projet, présentés par ordre alphabétique.

Raisons de la réussite :
1. Paiement reporté de la location du terrain jusqu'à ce que l'emplacement génère des recettes nettes.
2. Dons importants en liquidités, versés par deux fondations, qui représentaient un total de 416 000 $.
3. Le statut d'oeuvre de bienfaisance a permis au groupe de profiter de concessions fiscales correspondant à environ 200 000 $.
4. Supplément au loyer versé par le gouvernement provincial pendant dix ans.
5. Efforts remarquables déployés par le conseil d'administration, le concepteur et le groupe de ressources.
6. Assurance prêt de la LNH.

Obstacles
L'administration municipale a prêté son appui au projet de façon variable. Le conseil municipal s'est dit préoccupé de l'abordabilité des logements et du temps que l'aménagement prenait. Après avoir répondu à ces inquiétudes, le conseil d'administration a pu convaincre le conseil municipal de soutenir le projet.

Voici certains obstacles financiers auxquels le groupe s'est heurté :
1. l'augmentation des frais d'assurance hypothécaire, qui sont passés de 2 % à 5,5 %, ce qui a entraîné une augmentation des coûts de l'ensemble de l'ordre de 100 000 $;
2. l'administration municipale a reporté les frais sur le terrain, mais a demandé 70 000 $ pour l'aménagement des routes;
3. des frais d'aménagement de 29 000 $;
4. l'exigence de la SCHL qui obligeait à louer 18 logements avant le début des travaux de construction.

Gestion
Selon un arrangement unique, la *Zajac Foundation* sera responsable de la gestion de la propriété. À cet égard, la fondation percevra des frais pour la gestion de la propriété. Le conseil d'administration négocie actuellement une entente relative aux soins à domicile avec *North Shore Health* dans le cadre du programme sur les soins de longue durée de la province. Norgate permettra aux locataires admissibles de regrouper les heures de soins à domicile sur place. Cela sera plus facile grâce au bureau mis à la disposition du personnel donnant les soins à domicile. La société espère également mettre en place un programme de repas communautaires, comme un service de repas à domicile, et peut-être des activités conjointes avec un ensemble de logements pour personnes âgées du quartier. Des groupes communautaires de North Shore ont prêté leur concours à la société pour la commercialisation.

Coûts d'exploitation et recettes

Coûts (annuels)	Montant
impôt foncier	31 564 $
location du terrain	100 $
assurance	5 300 $
services publics	32 020 $
entretien	27 620 $
administration	21 619 $
commercialisation	1 200 $
frais de vérification	2 500 $
réserves de remplacement	20 967 $
imprévus	3 974 $
amortissement de la dette	250 512 $
total	**397 376 $**
recettes	**montant**
total des loyers	**397 560 $**

Au début, les loyers doivent être fixés au prix de revient par la société sans but lucratif, et, selon le bail novateur, ils ne doivent couvrir que les frais d'aménagement (non le terrain) ainsi que les coûts d'exploitation. On augmentera les loyers fixés au même rythme que l'indice des prix à la consommation chaque année pour tenir compte de l'accumulation du surplus à verser au district. La société cherche toujours des fonds pour meubler les aires d'agrément.

Satisfaction à l'égard de l'ensemble :
Bien qu'il ne soit pas encore construit, les principaux intervenants sont généralement satisfaits des résultats jusqu'à présent. On perçoit ce modèle de logement avec service de soutien, qui intègre des services de soins à domicile à l'ensemble, comme un projet novateur et qu'il vaut la peine de répéter. Il est établi que les caractéristiques de conception adaptée permettent aux personnes âgées de continuer à mener une vie autonome. La location préalable de logements s'est bien déroulée. La réaction des gens de l'endroit et de la collectivité est considérée comme extrêmement satisfaisante.

Voici certaines préoccupations que les principaux intervenants ont exprimées :

- le zonage restreint les dimensions des logements; il est conseillé de construire des logements plus grands et un nombre accru d'aires d'agrément pour répondre aux besoins des personnes handicapées;
- en dépit des dons, du statut d'oeuvre de bienfaisance et du paiement reporté pour la location du terrain, les personnes âgées à faible revenu ne peuvent pas se permettre de payer le loyer des logements non subventionnés.

Transférabilité :
Cette stratégie est considérée comme transférable parce que le principal facteur de la réussite, les paiements reportés pour l'acquisition du terrain, peut être reproduit. Bien que cet avantage soit habituellement offert par une municipalité, il peut également l'être par un particulier ou une entreprise, ou un autre palier du gouvernement. Les paiements différés s'appliquent aux terrains loués et aux terrains en propriété. Afin de promouvoir l'utilisation de cet outil, on conseille d'effectuer une étude des répercussions financières des paiements reportés pour les municipalités. Si on peut établir que cette étude permet au donateur de récupérer son don et d'apporter sa contribution aux logements à coût abordable, il pourrait s'agir d'un mécanisme intéressant.

Voici d'autres exigences auxquelles il faut répondre pour réaliser un ensemble semblable :

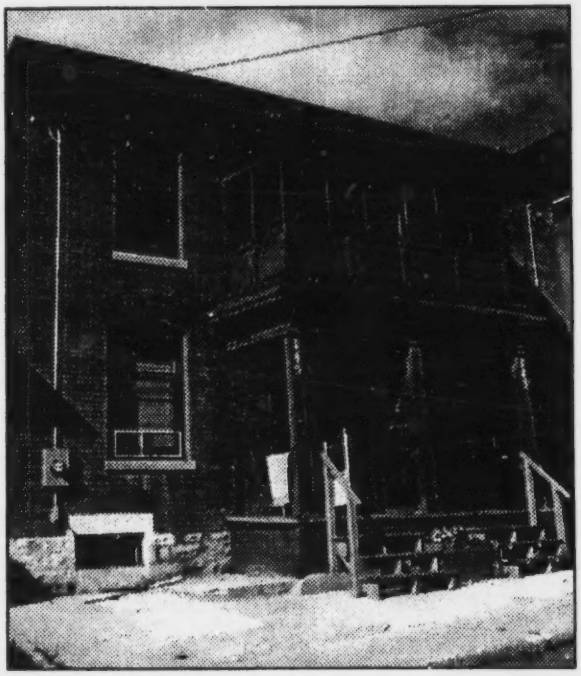
- l'engagement marqué de certains particuliers et les nombreuses heures de bénévolat;
- le don du terrain ou la possibilité de l'obtenir à un coût bas;
- il faut que le gouvernement provincial verse le supplément au loyer pour que certains logements soient abordables aux locataires à faible revenu;
- il faut des donateurs généreux;
- il est plus facile aux groupes qui offrent des logements aux personnes âgées et handicapées d'obtenir le statut d'oeuvre de bienfaisance;
- on pourrait mettre en place des caractéristiques adaptées dans toutes les constructions résidentielles neuves à un prix relativement bas.

Commentaires :
La ville de *North Vancouver* étudie la possibilité de mettre en place une entente de soins à domicile partagés semblable pour les locataires âgés qui vivent dans un immeuble locatif privé.

Personne-ressource :
Joffre Pomerleau, directeur de l'aménagement
Innovative Housing Society
1646 West 7th Avenue, bureau 201
Vancouver (Colombie-Britannique) V6J 1S5
Tél. : (604) 734-8282
Téléc. : (604) 734-9806
Courriel : jpomerleau@ihs.bc.ca

Eccles Project
Ottawa (Ontario)

Logement locatif sans but lucratif



Organisme de parrainage : *Centretown Citizens Ottawa Corp.*

But : Loger des sans-abri avec des antécédents de maladie mentale, qui autrement vivraient dans une maison d'hébergement ou dans la rue.

Contexte : À la suite de la couverture, par les médias, d'une conférence locale sur les sans-abri dans la région d'Ottawa, un particulier a communiqué avec l'Association canadienne pour la santé mentale (ACSM). Cette personne était propriétaire de deux maisons jumelées à Ottawa, qui étaient sur le marché depuis quelque temps. Elle voulait vérifier si elle pouvait offrir son aide, et par la même occasion, vendre ses propriétés. Le propriétaire était disposé à vendre les maisons à l'ACSM et à faire don de l'avoir propre, en retour d'un reçu de don de charité aux fins de l'impôt.

L'ACSM s'est mise en rapport avec la Centretown Citizen Ottawa Corporation (CCOC) en raison de l'expertise que cet organisme possède dans le domaine de l'aménagement et de l'administration de logements sans but lucratif. L'ACSM ne souhaitait pas être propriétaire. Elle voulait collaborer avec un propriétaire qui serait en mesure d'offrir des logements aux locataires proposés.

Conditions du marché :

Les conditions du marché étaient telles qu'il était difficile pour les sans-abri de trouver un logement qu'ils puissent se payer. Cette catégorie de personnes avait également beaucoup de mal à trouver un logement parce qu'elles représentent l'exemple typique de personnes « difficiles à loger ». En plus d'avoir un revenu bas, elles auraient été incapables d'obtenir des références positives d'un ancien propriétaire, avaient probablement de mauvaises créances et peuvent avoir été expulsées par un autre fournisseur de logements sociaux à la suite de problèmes engendrés par leur maladie mentale.

Modèle utilisé :

Il s'agit de logements locatifs appartenant à un groupe de parrainage sans but lucratif, la CCOC, et administrés par celle-ci. Il était possible d'offrir des logements locatifs (les recettes du loyer peuvent couvrir les frais d'exploitation et le prêt hypothécaire) parce que le vendeur était disposé à faire un don en retour d'un reçu de don de charité.

Coup d'oeil sur l'ensemble	
Nom de l'organisme de parrainage	*Centretown Citizens Ottawa Corporation*
Groupe de clients	sans-abri avec des antécédents de maladie mentale
Mode d'occ. du terrain	propriété
Mode d'occ. des logements	location
Raisons de la réussite	Contribution sous la forme d'avoir propre faite par le vendeur en retour d'un reçu de don de charité. La propriété qu'il fallait au prix voulu. Partenariat avec l'ACSM. Capacité de s'autofinancer à un taux bas.
Sorte de logement	deux maisons jumelées
Catégorie de revenu	faible revenu.
Endroit	Ottawa, Ontario
N^bre de logements	6
Statut	occupé.

Caractéristiques des immeubles :

Il s'agissait de deux maisons jumelées de trois chambres. La CCOC a acheté les immeubles et y a apporté des rénovations mineures. Les maisons ont été transformées de façon à respecter les normes s'appliquant aux maisons de chambres bien que les logements ne soient pas des maisons de chambre techniquement parlant. On a effectué, entre autres, les travaux suivants : la remise en état des fils électriques, le remplacement de la chaudière, l'installation de coupe-feu et d'autres améliorations conformément au code du bâtiment. Chaque maison dispose d'une vaste cour, d'une cuisine où on peut manger sur place (avec une cuisinière - mais pas de réfrigérateur commun), un vivoir, une salle à manger et une salle commune à l'étage. Chaque chambre comprend un petit réfrigérateur.

Type de logement	**N^bre d'unités**	**Dimensions (pi²)**
chambres	3	1 250 (env.)
chambres	3	1 250 (env.)
Total	6	3 500 (env.)

Résidents desservis :

Cet ensemble répond aux besoins de sans-abri avec des antécédents de maladie mentale.

Abordabilité :

Les logements sont destinés à des personnes à faible revenu qui touchent une pension d'invalidité dans le cadre du programme GAINS, du gouvernement provincial (aide sociale). Elles reçoivent 414 $ par mois pour le logement. Le loyer mensuel, qui est de 412 $ par chambre, est donc abordable pour ce groupe cible. Ces logements sont abordables pour des gens qui gagnent 16 480 $ par année, ce qui est en-dessous du seuil de faible revenu établi pour les personnes seules à Ottawa-Hull, soit 17 400 $.

Comparativement à d'autres maisons de chambres dans la ville, ces logements se trouvent dans le segment du marché haut de gamme. Cependant, les loyers sont inférieurs à ceux des studios. La CCOC et l'ACSM auraient préféré que le loyer soit plus près de 325 $ par mois (la composante relative au logement de l'aide sociale générale), mais il faut fixer le loyer à son montant actuel pour couvrir le prêt hypothécaire et les coûts d'exploitation. Il aurait été possible d'augmenter l'abordabilité si l'avoir propre avait été supérieur pour l'ensemble.

Abordabilité à long terme :
Les loyers demeureront abordables à long terme et seront protégés parce que la CCOC s'est engagée à fournir des logements à coût abordable.

Acquisition du terrain :
La CCOC a acheté les deux propriétés du vendeur pour la valeur estimée de 149 000 $. Le vendeur avait fait à l'ACSM un don d'une valeur de 15 000 $ (10 % du prix d'achat) en retour d'un reçu de don de charité. L'ACSM a alors remis les 15 000 $ à la CCOC pour l'aider à payer les maisons.

Le vendeur était disposé à verser une contribution de 15 000 $ (en retour d'un reçu aux fins de l'impôt) parce que ce montant correspondait à la différence entre le montant en souffrance sur le prêt hypothécaire et la valeur d'expertise des propriétés.

Financement :
Le tableau qui suit indique le coût en capital pour les deux propriétés :

Coût en capital	Montant
coût du terrain • prix d'achat, frais juridiques, droit de mutation, évaluation	151 790 $
construction • rénovations, appareils, meubles, aménagement paysager	26 200 $
Frais • frais juridiques (concernant le reçu aux fins de l'impôt), consultants, frais d'administration, frais pour l'obtention d'un permis de construction	7 210 $
imprévus/TPS	2 002 $
Total	**187 202 $**

Le tableau présenté plus bas indique que les coûts ont été réduits à la suite du don fait par le vendeur, dont la CCOC s'est servie comme avoir propre. En outre, les meubles et les fournitures nécessaires pour équiper les deux maisons (p. ex., la vaisselle, les draps et les serviettes) ont tous été donnés. Il convient également de souligner que la CCOC a utilisé ses propres réserves pour couvrir les frais d'acquisition et de rénovation.

Type de logement	Logement pour personne à faible revenu (nbre)	Loyer pour les personnes à faible revenu	Abordabilité	Loyer d'un logement comparable sur le marché
chambres	6	412 $/mois	16 480 $/ année	325-400 $ pour une chambre. 569 $ pour un studio.

Source de financement	Montant	Détails	Proportion du financement
contribution du vendeur	15 000 $	A servi de mise de fonds.	8 %
meubles		Donnés par les gens de la collectivité.	
CCOC	172 202 $	Se sert de ses propres réserves pour couvrir les coûts et se rembourse au taux de 6 % sur une période de 30 ans	92 %
total	**187 202 $**		**100 %**

Rôle de l'organisme de parrainage :
La CCOC était responsable de l'aménagement et s'est chargée d'effectuer la transaction. Elle s'est également occupée d'organiser le financement à l'aide de ses propres ressources.

Rôle des principaux intervenants :

Nom	Rôle	Avantages
CCOC (organisme de parrainage)	• A mis son expertise à contribution et était responsable de l'aménagement. • A assuré le financement en se servant de ses propres réserves. • A offert des services de gestion immobilière.	• Capable de remplir le mandat qui consiste à offrir des logements à coût abordable. • Sera remboursée au taux de 6 % sur une période de 30 ans. • A payé les frais de gestion immobilière.
ACSM	• A fourni un reçu aux fins de l'impôt au vendeur en échange d'un don de 15 000 $. • A remis les 15 000 $ à la CCOC au moment de la signature pour que celle-ci s'en serve comme mise de fonds. • Offre le soutien de travailleurs sociaux aux locataires. • Offre une contribution ponctuelle pour les recettes perdues (4 semaines). • Entend s'engager à compenser les pertes d'inoccupation pour un montant pouvant atteindre 3 000 $ par année sur une période de trois ans - en reconnaissant que les locataires constituent un groupe à haut risque. • Dispose d'une entente avec la CCOC selon laquelle elle s'engage à recommander des locataires pour habiter les logements.	• Fournir des logements à son groupe de clients.
Vendeur/ particulier	• A versé une contribution de 15 000 $ a l'ACSM (équivalente à la différence entre le montant en souffrance sur son prêt hypothécaire et la valeur d'expertise).	• A obtenu un reçu aux fins de l'impôt pour le don. • Motivé par l'intérêt de venir en aide aux sans-abri. • Souhaitait vendre ses propriétés.

Raisons de la réussite :
1. L'avoir propre a été fourni par le vendeur.
2. Possibilité d'obtenir un reçu de don de charité aux fins de l'impôt.
3. La « propriété qu'il fallait au moment voulu ». (L'immeuble convenable pour ce qui est du nombre de personnes qui pouvaient être logées; situé au bon endroit, à proximité des services, tels qu'une clinique médicale, une banque alimentaire et les transports publics; les calculs permettaient d'offrir des logements à coût abordable au groupe de clients.)
4. Partenariat avec l'ACSM.
5. L'expertise offerte par la CCOC et la capacité d'autofinancer le projet à un taux bas. Il aurait été difficile d'obtenir des fonds du secteur privé avec une mise de fonds de 10 % seulement.
6. Le vendeur souhaitait venir en aide aux sans-abri.

Obstacles :
Il a été possible de donner suite au projet progressivement, et il n'y a pas eu d'obstacle important à surmonter. Cependant, si le prix de vente avait été inférieur ou si on avait pu fournir plus d'avoir propre, le projet en aurait profité. Ainsi, des fonds supplémentaires auraient permis de faire ce qui suit :

- loger des gens à faible revenu (p. ex., des bénéficiaires de l'aide sociale qui reçoivent 325 $ pour le logement);
- assurer une souplesse accrue au budget d'exploitation dans les cas d'inoccupation ou de mauvaises créances;
- faire d'autres travaux de rénovation;
- procéder à des transformations pour offrir des appartements autonomes.

Gestion :
La CCOC se charge d'administrer les propriétés. Chaque locataire signe un bail avec la CCOC. L'ACSM offre des services de soutien, et chaque personne a son propre travailleur social. Le personnel de soutien ne vit pas sur place, et l'ensemble ne vise pas à être administré comme un foyer de groupe. Les locataires sont tenus de garder la maison propre (p. ex., passer l'aspirateur et laver la vaisselle). Afin d'aider les locataires à faire face aux difficultés de toutes les jours dans la vie en groupe, l'ACSM met à leur disposition un étudiant à la maîtrise en service social (quatre jours par semaine) dans le cadre de son programme de placement étudiant.

Coûts (annuels)	**Montant**
entretien	3 268 $
services publics (hydro-électricité, chauffage, eau et égouts)	2 870 $
autres : taxes municipales, assurances, inoccupation, mauvaises créances, TPS	5 496 $
administration : frais généraux, imprévus, réserve de remplacement	5 088 $
coûts d'exploitation totaux	**16 722 $**
amortissement	12 433 $
coûts totaux	**29 165 $**
recettes	**montant**
loyers annuels du marché	29 808 $
surplus/déficit annuel	643 $
total	**30 451 $**

Coûts d'exploitation et revenus :
Ce tableau indique que les loyers suffisent tout juste à couvrir les coûts d'exploitation et l'amortissement. En outre, l'ACSM a accepté de verser une contribution de 3 000 $ par année sur une période pouvant atteindre trois ans, au besoin, pour couvrir les coûts inhabituels se rapportant aux inoccupations, aux mauvaises dettes et aux dommages faits au logement.

Satisfaction des résidents à l'égard de l'ensemble :
Les locataires semblent satisfaits de leur logement et paient leur loyer à temps. Ils profitent de la cour et se sont installés. Il y a eu au début une période d'adaptation parce que les locataires apprenaient à vivre les uns avec les autres dans leur maison, et certains problèmes se rapportant au ménage ont dû être réglés. Il a fallu également un certain temps aux locataires pour se rendre compte que s'il y avait des problèmes d'entretien (c.-à-d. une fenêtre brisée), ils devaient communiquer avec leur propriétaire, qui s'occuperait de la réparer.

La CCOC et l'ACSM sont très satisfaites de l'emplacement, de la densité et de la structure de gestion de l'ensemble. Les employés de la CCOC trouvent utile de savoir qu'ils peuvent communiquer avec un travailleur de l'ACSM s'ils relèvent un problème à régler.

La CCOC et l'ACSM souhaitent diminuer le loyer, mais cette réduction entraînerait un déficit. On préfère également être en mesure d'offrir un studio autonome ou des logements à une chambre à l'avenir.

Transférabilité :
L'approche en matière d'aménagement utilisée dans ce projet est considérée comme transférable. Voici certains éléments qui seraient nécessaires pour que d'autres groupes entreprennent un projet semblable :

- être capables d'offrir un reçu de don de charité aux fins de l'impôt;
- trouver une propriété qui convienne à un prix abordable;
- trouver un vendeur disposé à faire un don ou à vendre la propriété à un prix inférieur à sa valeur marchande, en retour d'un reçu aux fins de l'impôt.

En outre, il se peut que certains groupes soient en mesure de fournir une contribution plus élevée sous la forme d'avoir propre afin d'assurer le financement.

Commentaires :
La CCOC et l'ASCM aimeraient réaliser un plus grand nombre de projets comme celui-ci pour offrir un logement permanent à des sans-abri. Elles espèrent qu'il s'agit là de la première de plusieurs autres possibilités et sont en voie de déterminer d'autres sources de propriété. Ainsi, les banques pourraient fournir des propriétés à faible coût qu'elles auront peut-être acquises à la suite d'une saisie hypothécaire. Il se peut qu'il soit possible d'acquérir ces propriétés à un prix bas en retour d'un reçu aux fins de l'impôt.

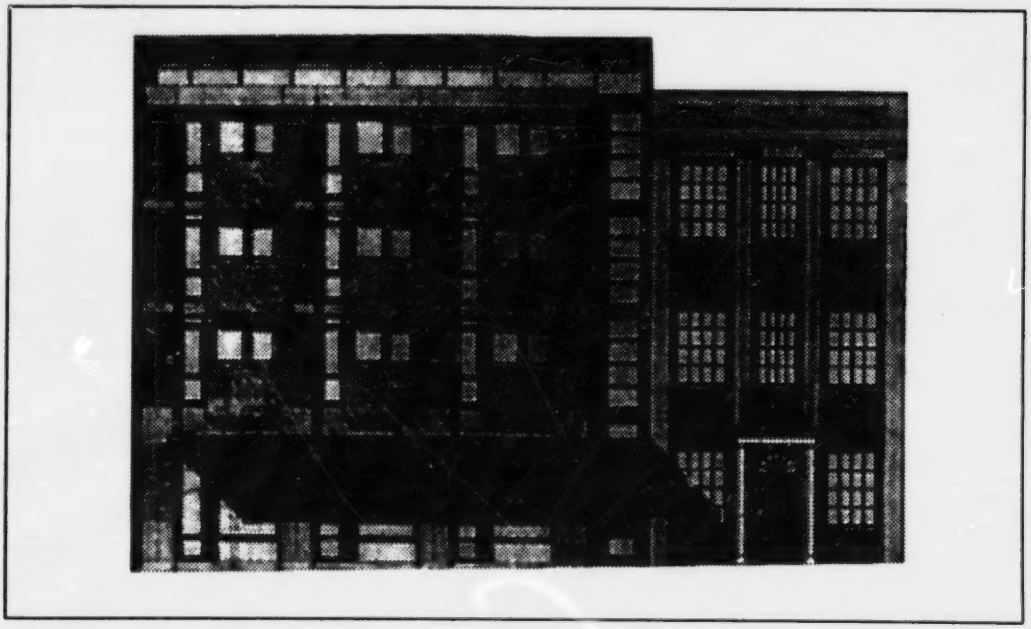
Il serait possible de réaliser un plus grand nombre de projets de ce genre si on obtenait de l'aide pour la collecte des fonds ou s'il était possible d'établir un financement visant à attirer les dons de sociétés ou de citoyens qui permettraient d'offrir des logements à coût abordable.

Personne-ressource :
Dennis Carr, coordonnateur de l'aménagement
Centretown Citizens Ottawa Corporation
C.P. 2787, succursale D
Ottawa (Ontario) K1P 5W8
Tél. : (613) 235-2408 poste 229
Téléc. : (613) 235-4026

VanCity Place for Youth

320 West Pender St.
Vancouver (C.-B.)

Logement locatif sans but lucratif



Organisme de parrainage : *VanCity Place Society*

But : Établir une collectivité aidante qui offre du logement et des services de soutien aux jeunes qui vivent dans la rue dans la quartier de *Downtown Eastside*.

Contexte : À l'heure actuelle, bon nombre de jeunes du centre-ville de Vancouver logent dans des chambres individuelles situées dans de vieux hôtels et dont les dimensions moyennes sont de 10 x 10, sans cuisine et avec une salle de bain commune. Bon nombre de ces hôtels sont ni sécuritaires ni salubres. Dans le *Downtown Eastside* de Vancouver, on assiste à l'érosion progressive du parc de maisons de chambres. On construit très peu de logements de remplacement. Il n'y a pratiquement pas de logements sociaux offerts aux jeunes dans le secteur. Les instigateurs sont les employés de la *VanCity Credit Union*, qui ont reconnu que les jeunes avaient besoin de services. Chaque année, le personnel de cette caisse populaire organise un événement visant à recueillir des fonds et décide à qui cet argent sera remis. On a étudié plusieurs fournisseurs éventuels de fonds pour cet ensemble dans la perspective de l'immeuble Woodward situé au centre-ville de Vancouver, dont l'aménagement est bloqué depuis.

Conditions du marché :
Le prix des terrains était élevé au moment de l'acquisition de l'emplacement et du lancement du projet.

Modèle utilisé :
Le logement locatif sans but lucratif offrant des services de soutien est un modèle qui convient à ce groupe cible.

Caractéristiques de l'immeuble :

VanCity Place for Youth est un immeuble neuf à quatre étages, avec une aire d'agrément au rez-de-chaussée et 50 studios répartis sur les trois étages supérieurs. Il s'agit du premier aménagement à Vancouver qui offre à la fois le logement et des ressources destinées aux jeunes de la rue.

Coup d'oeil sur l'ensemble	
Modèle	logement locatif sans but lucratif
Nom de l'organisme de parrainage	*VanCity Place Society*
Groupe de clients	jeunes sans-abri âgés entre 18 et 24 ans
Mode d'occ. du terrain	bail de 60 ans
Mode d'occ. des logements	location
Raisons de la réussite	1. Dons sous la forme de terrain et en liquidités, représentant un total de 3,2 millions de dollars. 2. Détermination de la collectivité. 3. Le promoteur immobilier a assumé les risques.
Sorte de logement	petit immeuble
Catégorie de revenu	faible revenu
Endroit	Vancouver, C.-B.
Nbre de logements	50
Statut	occupé depuis septembre 1998

L'espace prévu au rez-de-chaussée servira à offrir les services de soutien et les ressources nécessaires aux locataires, comme une formation axée sur les compétences, des conseils en matière de placement et des programmes de bénévolat.

Type de logement	Nbre de logements	Dimensions (pi²)
studio	50	280-350
total	50	

Chaque chambre contient un réfrigérateur, une plaque chauffante, une salle de bain, un placard et une fenêtre qui donne sur la rue, la ruelle ou la cour. Le promoteur immobilier a obtenu l'autorisation de réduire les dimensions des logements de l'ensemble parce que de l'avis de la municipalité, cela était indiqué pour le groupe cible. Elle peut autoriser de réduire les dimensions des logements pour les logements à coût abordable. Les parties communes comprennent une partie commune à chaque étage, un toit-terrasse ainsi qu'une cour.

La conception intègre une façade classée monument historique, de l'un des deux immeubles qui existent sur l'emplacement.

Résidents desservis :

Les résidents seront des jeunes sans abri âgés entre 18 et 24 ans. La moitié d'entre eux seront des bénéficiaires de l'aide sociale, et les autres travailleront. Les jeunes aux prises avec un problème de toxicomanie ou d'autres problèmes ne seront pas refusés par le centre, qui est conçu pour servir de maison de transition destinée à offrir aux résidents la possibilité de stabiliser leur vie. Toutefois, on ne tolérera pas les pourvoyeurs de drogues, ni la prostitution. *VanCity* travaille à la mise au point de son programme de logement. Un comité consultatif composé d'organismes locaux donnera des conseils sur la sélection des locataires. Il n'y a pas de durée fixe de résidence, mais les exploitants prévoient un séjour variant entre deux et trois ans.

Abordabilité :

La moitié des logements sera louée selon la composante de la prestation d'aide sociale prévue pour le logement, soit 325 $ par mois, et le reste

Type de logement	Logements pour pers. à faible revenu (nbre)	Loyer pour les pers. à faible revenu	Abordabilité	Loyer d'un logement comparable sur le marché
studio	50	325- 425 $/mois	13 000- 17 000 $/an	450- 60 $/mois (estimation)

sera loué en fonction des conditions du segment de marché de bas de gamme. Les logements qui seront loués à 325 $ par mois seront offerts aux personnes ayant un revenu de 13 000 $ par année, ce qui représente un faible revenu à Vancouver. Dans les cas où un résident ne peut pas payer son loyer un mois, on se servira des fonds prévus par la *Real Estate Foundation* pour combler l'écart.

Abordabilité à long terme :
Une des clauses du bail avec la Ville de Vancouver stipule que l'ensemble demeurera abordable à long terme et que les surplus découlant de l'ensemble serviraient à produire d'autres logements à coût abordable.

Acquisition du terrain :
La Ville de Vancouver a acheté le terrain à la valeur prisée, soit 908 000 $, et elle l'a loué à la *VanCity Place Society* pour le montant symbolique d'un dollar. Une fois le bail de 60 ans expiré, le terrain reviendra à la ville. De plus, la ville a donné 1,34 million de dollars en liquidités, ce qui représente un don total de 2,25 millions de dollars. Cette contribution assez considérable représente la moitié du coût de l'ensemble. En ce qui concerne le logement à coût abordable, la politique habituelle consiste à louer le terrain à 75 % de sa valeur en propriété absolue pendant 60 ans, plutôt que pour la somme d'un dollar. Cependant, en raison d'engagements antérieurs à l'égard d'un ensemble de logements important situé dans le quartier de *Downtown Eastside*, la ville a choisi de verser essentiellement sa contribution à la *VanCity Place for Youth* plutôt qu'à cet ensemble. Selon l'entente conclue avec la province, ce don représente la contribution faite par la ville à l'autre ensemble, dont l'aménagement est bloqué à l'heure actuelle.

Financement :
Bien que le coût total en capital de l'ensemble s'élève à 4,6 millions de dollars, on n'a eu besoin que d'un prêt hypothécaire de 1,4 million de dollars en raison de la générosité des dons pour l'ensemble, y compris le terrain. Le total des dons, soit 3,2 millions de dollars (70 % du coût total de l'ensemble) en liquidités et en terrain pour l'ensemble provient essentiellement des deux sources suivantes : la *VanCity Credit Union* et ses succursales, de même que la Ville de Vancouver. En raison de la valeur considérable de l'avoir propre, le promoteur immobilier n'a pas eu

Coût en capital (réel)	**Montant**
terrain	908 000 $
construction	2 680 000 $
coûts accessoires	
• honoraires	582 000 $
• frais municipaux	93 000 $
• intérêts	100 000 $
• autres	157 000 $
taxes	
• impôt foncier	10 000 $
• TPS	100 000 $
total	**4 630 000 $**

Source de financement	**Montant**	**Détails**	**% du financement**
don	3,230,000 $	*VanCity Community Foundation* 300,000 $ *VanCity Credit Union* 300,000 $ *VanCity Staff Fundraiser* 300,000 $ *Zajac Foundation* 80,000 $ Don sous la forme de terrain et de liquidités fait par la Ville de Vancouver, 2,25 millions de dollars	70 %
financement de construction		*VanCity Enterprises*	*30 %*
prêt post-construction	1,400,000 $	Prêt hypothécaire consenti par la *VanCity Credit Union*	30 %
Total	**4,630,000 $**		**100 %**

à payer les frais d'assurance hypothécaire. Le coût total par pi², y compris le terrain et les immeubles, revient à environ 175 $/pi².

Rôle de l'organisme de parrainage :
L'organisme de parrainage de l'ensemble est la *VanCity Place Society*. Le promoteur immobilier était les *VanCity Enterprises Ltd.* (VCE), succursale d'aménagement de la *VanCity Savings Credit Union*. Fondée en 1989, l'entreprise réalise des opérations immobilières et des investissements dans des ensembles résidentiels et commerciaux, avec le mandat d'atteindre des objectifs sociaux et commerciaux.

Différentes branches de la caisse populaire ont pris part au projet. Les *VanCity Enterprises* ont fourni les services en matière d'aménagement, assuré le financement des travaux de construction et assumé les risques de la construction et du financement. Ainsi, elles garantissaient un prêt hypothécaire de 1,4 million de dollars avant que les données numériques finales sur le budget d'exploitation soient disponibles. Le personnel de *VanCity* a donné des fonds pour la construction et l'exploitation. Le conseil d'administration de la *VanCity Credit Union*, qui était en faveur du projet, a fourni des fonds de contrepartie aux initiatives de collecte de fonds du personnel. La *VanCity Community Foundation* a fait un don important et a offert son expertise.

Nom	Rôle	Avantages
VanCity Place Society (organisme de parrainage)	• Propriétaire des améliorations de la propriété à bail et est responsable du prêt hypothécaire.	• Remplir le mandat.
VanCity Enterprises	• Coordination, risque du contrat clés en main et acquisition du terrain.	• Remplir le mandat pour la responsabilité sociale générale de la *VanCity Credit Union*. • Récupérer certains frais généraux par le biais des frais.
Ville de Vancouver	• Terrain loué à l'ensemble pour la somme de 1 $. • Contribution en liquidités de 1,34 million de dollars. • A donné des conseils de nature stratégique.	• Augmenter le parc de logement dans le quartier *Downtown Eastside*. • Conserver la façade classée monument historique.
VanCity Credit Union	• Modalités novatrices de souscription de prêt hypothécaire à long terme. • Don de 300 000 $.	• Partie du rôle de l'organisme de l'organisme de parrainage responsable de l'ensemble. • Reconnaissance. • Assumer une responsabilité sociale.
Real Estate Foundation of BC	• Contribution de 450 000 $ versée sur dix ans.	• Reconnaissance. • Élargir le mandat de façon à inclure la construction de logements et à dépasser la formation et la recherche dans le domaine du logement.
VanCity Community Foundation	• 300 000 $ en dons.	• Reconnaissance. • Remplir le mandat qui consiste à prêter son appui à la construction de logements.
Personnel de la *VanCity Credit Union*	• A donné 450 000 $ recueillis sur une période de trois ans.	• Répondre aux besoins. • Assumer sa responsabilité sociale.

Rôle des principaux intervenants :
Les *VanCity Enterprises* et la Ville de Vancouver ont conclu une entente officielle de partenariat, dans laquelle ils s'engageaient à produire un ensemble clés en main et qui stipulait que les VCE absorbent les surcharges.

Raisons de la réussite :
1. Don du terrain et en liquidités provenant de différentes sources et représentant un total de 3,2 millions de dollars pour la construction à elle seule.
2. Détermination et soutien de la collectivité. Le personnel de *VanCity* ainsi que des groupes et des organismes locaux du *Dowtown Eastside* ont formé le comité consultatif communautaire.
3. Le promoteur immobilier a accepté d'assumer les risques.

Obstacles :
On n'a pas rencontré d'obstacles importants à l'étape de la planification, de la conception ou de la construction de *VanCity Place for Youth*. La réalisation du projet a pris trois ans de la planification à la fin des travaux de construction. L'obtention d'un nombre suffisant de dons pour rendre l'ensemble viable a présenté un défi. En outre, l'élaboration du programme de logement pour ce groupe cible à risque a été un processus laborieux et aurait dû être amorcée plus tôt.

Gestion :
La *St. James Community Service Society*, liée par contrat à la *VanCity Place*, administrera l'ensemble pour la *Youth Society*. La *St. James Society* est un organisme sans but lucratif qui exploite différents ensembles de logements (entre autres choses) dans le quartier de *Downtown Eastside*. Un comité consultatif communautaire aidera à sélectionner les locataires. De plus, un conseil de résidents aidera à fixer les règles de fonctionnement et à établir l'usage des parties communes. Des organismes du secteur privé, qui offrent différentes ressources et des services variés, exploiteront l'aire d'agrément située au rez-de-chaussée.

Coûts d'exploitation et recettes :
La majeure partie des coût d'exploitation sera couverte par les recettes de location. La différence sera comblée à partir du fonds de dotation et des fonds recueillis.

Dépenses (annuelles)	Montant
paiements hypothécaires	115 000 $
entretien	32 500
services publics	23 000
autres	27 000
frais généraux administratifs	30 000
réserves de remplacement	7 500
services de soutien	30 000
total	**265 000 $**

Revenu (annuel)	Montant
Loyer	225 000 $
Dons et fonds recueillis	55 00 $
total	**280 00 $**

Satisfaction à l'égard de l'ensemble :
Jusqu'à maintenant, on est très satisfait de l'ensemble bien qu'il soit trop tôt pour évaluer la satisfaction des résidents. Les intervenants prévoient que l'administration et l'exploitation de la *VanCity Place for Youth* comportera certaines difficultés compte tenu de la nature des locataires. L'ensemble permet à la municipalité d'atteindre ses buts en ce qui a trait à l'abordabilité, au groupe de clients, à la conception, à la densité et à l'emplacement. En outre, étant donné que l'aménagement est situé dans un îlot dont la valeur historique est considérable, l'entretien de la façade classée monument historique a aidé à atteindre certains objectifs du quartier pour la conservation du patrimoine. En raison de la nature difficile de la clientèle et étant donné qu'il s'agit d'une première, il faudra superviser de près la réussite de la *VanCity Place for Youth*.

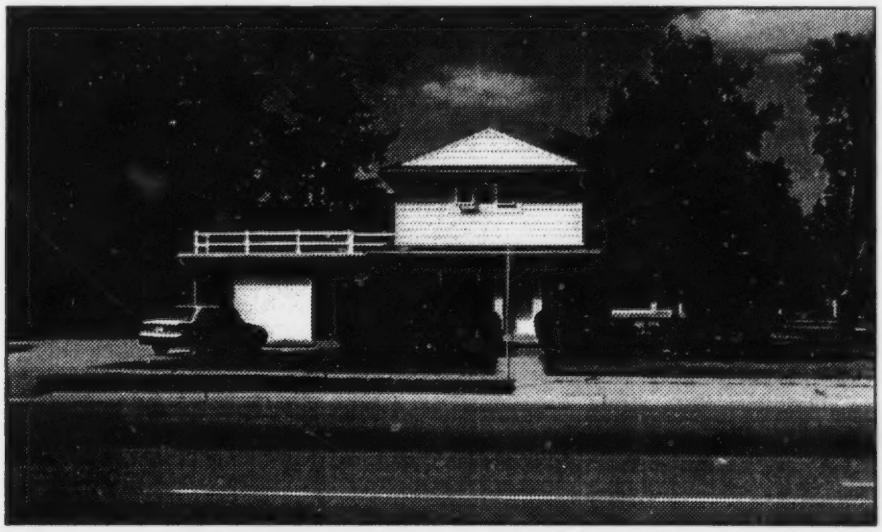
Transférabilité :
Il serait difficile de transférer ce modèle en raison de la quantité de subventions et de dons requise. Le promoteur immobilier est d'avis qu'il aurait du

mal à entreprendre un projet semblable. Il faudrait déployer des efforts considérables pour recueillir des fonds. Les autres qui tenteraient de le faire devraient garantir des capitaux de risque à l'étape précédant l'aménagement, en faisant appel à un promoteur immobilier du secteur privé, à un organisme solidement implanté ou encore à une oeuvre de bienfaisance. Il faudrait environ de 40 000 $ à 50 000 $. La possibilité d'immobiliser un emplacement représente une autre considération importante. Lorsque les marchés immobiliers sont actifs comme ils l'étaient à ce moment-là, il est difficile d'immobiliser un terrain assez longtemps pour obtenir les fonds nécessaires.

Personne-ressource :
Dale McClanaghan, président directeur-général *Tél. : (604) 877-7546*
VanCity Enterprises Ltd. *Téléc. : (604) 871-5409*
183 Terminal Avenue
Vancouver (Colombie-Britannique) V6A 4G2

Hydro House
326 River Road East
Kitchener (Ontario)

Logement locatif sans but lucratif



Organisme de parrainage : *Kitchener Housing Inc.*

But : Offrir une maison individuelle à loyer abordable à un ménage à faible revenu, intégrée dans un quartier existant, et démontrer qu'il est possible de restaurer ce type de structure pour produire des logements à coût abordable.

Contexte : La Commission de l'énergie Hydro-électrique de la région disposait d'une propriété excédentaire qu'elle voulait vendre. Conformément au projet de loi 55[1], la Commission était tenue d'offrir sa propriété à d'autres services publics ou à la municipalité au prix de revient. *Kitchener Housing Inc.* voyait le potentiel de cette propriété et souhaitait l'acquérir pour offrir un logement à coût abordable. La société souhaite continuer à aménager des logements à coût abordable et se constituer un portefeuille même s'il n'y a pas d'autres programmes gouvernementaux. Il s'agissait du troisième projet aménagé par *Kitchener Housing Inc.* qui concernait l'achat d'une propriété excédentaire au prix de revient.

Conditions du marché : Le taux d'inoccupation était d'environ 2 %, les loyers commençaient à grimper, et il y avait plus de 1 000 ménages sur la liste d'attente de *Kitchener Housing Inc*

[1] Au début de 1997, on a modifié la législation de sorte qu'à l'heure actuelle, tous les organismes publics sont tenus d'offrir leur propriété à leur juste valeur marchande.

Coup d'oeil sur l'ensemble	
Modèle	logement locatif sans but lucratif
Nom de l'org. de parrainage	*Kitchener Housing Inc.*
Groupe de clients	famille à faible revenu
Mode d'occ. du terrain	propriété
Mode d'occ. des logements	location
Raisons de la réussite	1. Possibilité d'acquérir la propriété à bas prix. 2. Capacité de s'autofinancer à un taux d'intérêt bas. 3. Soutien de l'administration municipale.
Sorte de logement	maison individuelle
Catégorie de revenu	faible revenu
Endroit	Kitchener (Ontario)
Nbre de logements	1
Statut	occupé

Modèle utilisé :
Ce projet de logements locatifs comportait l'acquisition et la rénovation d'une structure qui existait déjà. Il s'agissait d'une façon peu coûteuse d'acquérir une propriété, et l'immeuble qui s'y trouvait était déjà accepté par la collectivité. *Kitchener Housing Inc.* est à la recherche d'autres propriétés qui pourraient être achetées à des prix opportuns (p. ex., des propriétés en difficulté financière, des propriétés à vendre à défaut du paiement des impôts fonciers et des saisies hypothécaires).

Caractéristiques de l'immeuble :
L'immeuble qui existait à ce moment-là était un bâtiment de plain-pied qui servait de sous-station électrique. Il a été rénové et transformé en immeuble à deux étages avec une superficie de 1 107 pi² et deux chambres. L'immeuble comprend tous les appareils à gaz et les raccordements, et il s'intègre bien au quartier.

Type de logement	Nbre de logements	Dimensions pi²
2 chambres	1	1 107

Résidents desservis :
La maison répondra aux besoins d'une famille.

Abordabilité :
Kitchener Housing Inc. a fixé le loyer mensuel à 725 $. Ce loyer est abordable pour une famille dont le revenu est de 29 000 $ par année, ce qui est juste au-dessus du seuil de faible revenu établi pour les ménages de Kitchener en 1997, soit 28 100 $. Ce logement est classé comme étant destiné à des ménages à faible revenu.

Abordabilité à long terme :
Le loyer demeurera le même pendant la durée du prêt hypothécaire. On prévoit que le loyer actuel, soit 725 $, deviendra plus abordable par rapport aux conditions du marché avec le temps.

Acquisition du terrain :
La Ville de Kitchener a acheté le terrain de la *Kitchener-Wilmot Hydro Commission* et l'a transféré par après à *Kitchener Housing Inc.* La ville et *Kitchener Housing Inc.* ont pu acheter le terrain au prix de revient (c.-à-d. le prix auquel la Commission l'a acheté plus les dépenses d'exploitation de l'emplacement au fil des années). Le prix du terrain s'élevait à 15 565 $. La valeur marchande aurait varié entre 60 000 $ et 75 000 $. *Kitchener Housign Inc.* a donc réalisé une économie substantielle.

Type de logement	Logements pour ménage à faible revenu (nbre)	Loyer pour les ménages à faible revenu	Abordabilité	Loyer d'un logement comparable sur le marché
2 chambres	1	725 $	29,000 $/an	900 $

Financement :
Rôle de l'organisme de parrainage :

Coût en capital	Montant
terrain et immeuble	15 565 $
travaux de remise en état/ construction	71 000 $
coûts accessoires	
• honoraires juridiques	300 $
• enregistrement et recherches	1 772 $
• frais municipaux (impôt sur les lotissements)	8 693 $
• appareils	1 000 $
• impôts fonciers au cours de la construction	1 500 $
• TPS	2 130 $
aménagement paysager et imprévus	2 500 $
total	**104 460 $**

Kitchener Housing Inc. a saisi l'occasion d'acheter la propriété de la commission d'hydro-électricité lorsqu'elle a été déclarée excédentaire. La Ville et la *Kitchener-Wilmot Hydro Commission* ont alors accepté de la considérer comme un organisme municipal afin qu'elle puisse acquérir le bien au prix de revient. Elle a élaboré une conception et s'est assurée que la conception et le cahier de devis puissent permettre d'atteindre l'objectif qui consistait à offrir un logement à coût abordable.

Source de financement	Montant	Détails	Proportion du financement
Kitchener Housing Inc.	104 460 $	Assure le financement à 100 %. Elle a emprunte de ses propres réserves et se rembourse à un taux d'intérêt égal à 3 % sur une période de 35 ans.	100 %
total	**104,460 $**		**100 %**

Raisons de la réussite :

1. Possibilité d'obtenir la propriété à bas prix.
2. Capacité de s'emprunter à un taux d'intérêt bas (3 % au lieu de 6 % ou de 7 %). La banque n'aurait pas accepté de financer l'ensemble en l'absence d'avoir propre. Cet arrangement a rendu possible la réalisation de l'aménagement sans qu'il soit nécessaire de verser d'avoir propre.
3. Le conseil municipal, qui a accepté d'appuyer le projet et d'acheter le terrain de la Kitchener-Wilmot Hydro Commission.

Autres :

I. L'utilisation d'un immeuble qui existait déjà a permis d'obtenir l'appui de la collectivité. Kitchener Housing Inc. entend inviter tous les habitants du quartier à la cérémonie d'ouverture et à l'inauguration de l'ensemble. De cette façon, les membres de la collectivité auront l'occasion de rencontrer leurs nouveaux voisins et de voir ce à quoi l'intérieur de la maison ressemble. On est d'avis que de cette façon, l'ensemble sera encore mieux accueilli par la collectivité.

Obstacles :

Il n'y a pas eu d'obstacle à l'aménagement de ce projet. Cependant, l'abordabilité aurait pu être supérieure si la ville avait renoncé à prélever des frais d'aménagement.

Gestion :

Les locataires seront chargés d'entretenir la propriété tout comme si elle leur appartenait. Ainsi, ils peuvent en faire la peinture et doivent tondre la pelouse. Ils sont également tenus de payer leur loyer à temps.

Rôle des principaux intervenants :

Nom	Rôle	Avantages
Kitchener Housign Inc.` (organisme de parrainage)	• A servi de promoteur immobilier. • A acheté la propriété. • A autofinancé l'acquisition à un taux bas. • Responsable de la gestion de la propriété et de la perception du loyer.	• A ajouté la propriété à son portefeuille de logements. • Son mandat consiste à offrir des logements à coût abordable.
Ville de Kitchener	• A appuyé la transaction et permis le transfert du terrain. • A acheté la propriété et l'a transférée à la *Kitchener Housign Inc.* • A mis à sa disposition son personnel responsable de l'inspection des bâtiments, qui a proposé la conception de l'immeuble, a aidé à élaborer la version préliminaire du devis et les croquis pour la construction.	• Soutenir le mandat de la *Kitchener Housing Inc.* • A permis de mettre en état une autre maison à coût abordable. • L'ensemble générera des recettes d'impôt foncier.
Kitchener-Wilmot Hydro Commission	• A fourni la propriété à un taux actualisé.	• A récupéré ses coûts. • Bonnes relations publiques. • Conformité au projet de loi 55 - la législation qui stipulait que les services publics doivent offrir leur terrain à un autre service public ou à des municipalités au prix de revient.

Kitchener Housing Inc. est responsable de la location de la propriété, des problèmes courants liés à la gestion et de l'administration globale de la propriété et s'occupe de percevoir le loyer. Le conseil d'administration comprend neuf membres : trois conseillers municipaux, trois représentants de la collectivité et trois résidents.

Coûts d'exploitation et recettes :

Coûts (annuels)	Montant
paiements hypothécaires	4 824 $
entretien	500 $
services publics	150 $
impôt foncier	1 800 $
assurance	200 $
réserves de remplacement	1 045 $
total	**8 519 $**
recettes	**montant**
loyer total	**8 700 $**

Satisfaction des résidents et à l'égard de l'ensemble :

Kitchener Housing Inc. est très satisfaite de cette réalisation du point de vue de l'emplacement, de l'acceptation par la collectivité, de la conception et de la commercialisation. Il n'a pas été nécessaire de payer les taux d'intérêt standard pour les prêts hypothécaires ou de chercher à obtenir une assurance hypothécaire. La propriété augmentera l'avoir propre de la société dans son portefeuille de logements et lui laissera toute la latitude nécessaire pour être exploitée de façon commerciale, dégagée des contraintes habituelles liées aux programmes.

La Ville de Kitchener est également satisfaite de ce projet parce qu'il offre un logement à coût abordable dans un secteur résidentiel déjà aménagé. La ville aimerait appuyer un autre projet semblable si *Kitchener Housing Inc.* pouvait organiser le financement et si l'ensemble

pouvait être viable du point de vue économique pour un logement à coût abordable.

Les locataires sont très satisfaits de la maison. L'intérieur leur plaît et le lotissement est exceptionnel. Ils ont hâte d'emménager dans leur première maison. Ils sont très satisfaits du quartier et apprécient que les maisons dans le secteur soient bien entretenues. Ils sont également très satisfaits du loyer, qui est plus abordable que les maisons en rangée dans ce secteur.

Transférabilité :
La méthode d'aménagement employée pour ce projet est considérée comme transférable. Les commissions hydroélectriques ont des maisons un peu partout en Ontario et ailleurs au pays, et celles-ci sont déclarées excédentaires par ces commissions. Avec l'arrivée de nouvelles techniques, elles ne servent plus de sous-station. Malheureusement, pour les fournisseurs de logements, le changement dans la législation en Ontario signifie que les commissions et les organismes publics doivent dorénavant offrir les propriétés excédentaires à leur juste valeur marchande. Les groupes en Ontario auront donc plus de difficulté à aménager des projets comme celui-ci, à moins de modifications dans l'environnement législatif.

Il devrait y avoir d'autres possibilités d'acquérir des propriétés à une valeur inférieure à la valeur marchande[4], p. ex., des propriétés aux prises avec des difficultés financières, des propriétés vendues pour défaut de paiement des impôts ou des saisies hypothécaires. Il se peut qu'il y ait des groupes qui souhaitent se mettre en rapport avec un organisme de leur secteur qui dispose de terrains en surplus et qui tentent d'en négocier la vente ou un bail à long terme à des taux inférieurs à ceux du marché. Ce genre d'arrangement pourrait permettre à l'organisme d'en faire profiter la collectivité au sens large, améliore les relations publiques et peut comporter des avantages économiques à long terme pour tous les intéressés.

Il importe que les groupes demeurent à l'affût des occasions qui se présentent et des propriétés qui pourraient être offertes à un prix intéressant.

Personne-ressource :
Sybil Frenette, directrice générale
Kitchener Housing Inc.
200 King Street West, 5e étage
Kitchener (Ontario) N2G 4V6

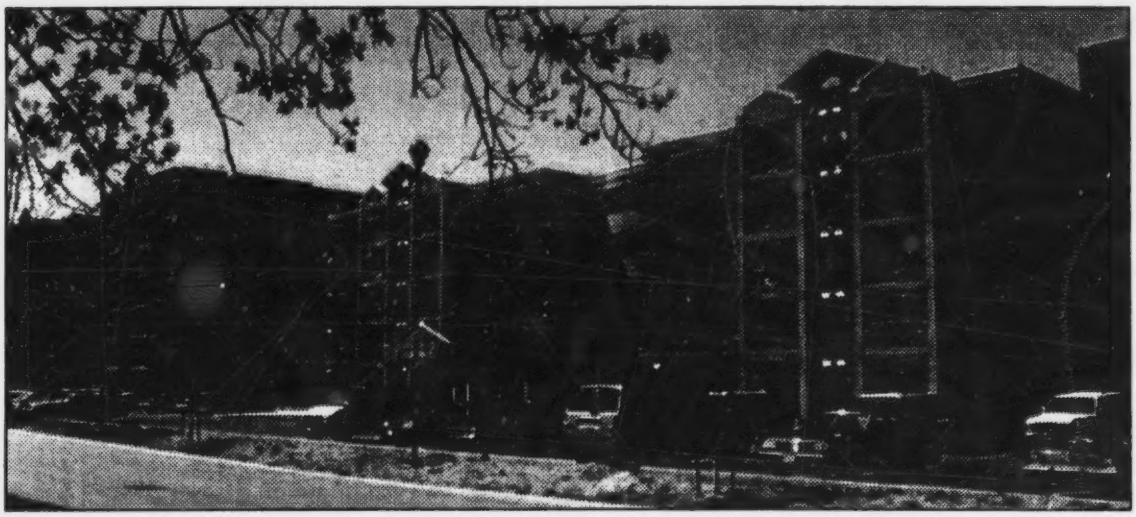
Tél. : (519) 741-2644
Téléc. : (519) 741-2775

Bail viager

Southwinds

3855 Southwinds Road
Windsor (Ontario)

Bail viager



Organisme de parrainage : *Community Living Among Seniors* (CLAS)

But : Fournir des logements à coût abordable à des gens d'âge mûr et à des personnes âgées qui souhaitent vivre à *South Windsor*.

Contexte : Douze églises du secteur ont formé un comité dans le but d'aménager un ensemble d'habitation. Le besoin de logement était évident au sein de ces églises et a été corroboré par une enquête.

Conditions du marché :
Il y avait très peu d'options de logement qui s'offraient aux personnes âgées. Le marché immobilier était stagnant au moment où les premières ventes ont eu lieu. Cependant, les logements de cet ensemble d'habitation se sont vendus rapidement parce que les personnes âgées souhaitaient former une communauté.

Modèle utilisé :
On s'est servi du modèle axé sur le bail viager parce qu'il était considéré comme la seule façon viable de produire des logements à coût abordable sans faire appel au financement du gouvernement. L'ensemble n'aurait pas pu être réalisé sans l'avoir propre fourni par les acheteurs.

Caractéristiques des immeubles :
L'ensemble comprend trois constructions en hauteur. On a construit en tout 161 logements en trois étapes :
septembre 1993 - 60 logements, 6 étages;
décembre 1994 - 42 logements, 4 étages;
janvier 1997 - 59 logements, 6 étages.

Les immeubles ont été conçus précisément pour les personnes âgées. Chaque immeuble comprend une salle polyvalente équipée d'une cuisine et de casiers pour les résidents. Les ascenseurs à chaque étage s'ouvrent sur le salon des résidents, qui a une fenêtre en saillie de 20 pieds. Deux immeubles comprennent un atelier, une salle de métiers d'art, une salle de conditionnement physique, une bibliothèque, une salle de réunion

Coup d'oeil sur l'ensemble	
Modèle	bail viager
Nom de l'org. de parrainage	*Community Living Among Seniors* (CLAS) (Windsor)
Groupe de clients	personnes d'âge mûr et personnes âgées, 55 ans et plus
Mode d'occ. du terrain	propriété
Mode d'occ. des logements	droit d'occupation
Raisons de la réussite	1. Le promoteur immobilier a aidé à financer l'acquisition du terrain. 2. L'engagement des bénévoles 3.. L'avoir propre des résidents. 4. L'emplacement.
Sorte de logement	construction en hauteur
Catégorie de revenui	revenu modeste
Endroite	Windsor (Ontario)
Nbre de logements	161
Statut	occupé

ainsi qu'un parc de stationnement souterrain. On a décidé de ne pas installer ces commodités dans l'autre immeuble afin de réduire le coût et offrir un produit plus abordable.

Les couloirs sont larges, et il y a beaucoup de place pour les fauteuils roulants. Chaque logement possède son propre balcon, une chaudière au gaz naturel à haut rendement ainsi qu'un système central d'air climatisé intégré (Magipac). Autrement dit, chaque ménage peut régler la température de son logement. Le coût du chauffage est égal à la modique somme de 120 $ à 130 $ par année.

Résidents desservis :

Cet ensemble d'habitation est destiné à des personnes âgées et des personnes d'âge mûr de plus de 55 ans.

Type de logement	Nbre de logements	Dimensions (pi²)
1 chambres pièce de détente	31	800
2 chambres	21	907
2 chambres	50	1 038
2 chambres	17	1 073
2 chambres + pièce de détente	42	1 249
total	161	

Abordabilité :

Comme on n'a pas demandé aux résidents de préciser leur revenu, on ne dispose pas de ces renseignements. Cependant, on suppose que la plupart des logements (75 %) sont habités par des ménages à revenu modeste. Les logements à deux chambres qui se vendent 104 900 $ avec une mise de fonds de 25 % seraient abordables pour des ménages avec un revenu d'au moins 28 000 $ par année. Ce revenu est supérieur au seuil de faible revenu établi pour un ménage de deux personnes à Windsor, soit 18 664 $ par année. Environ 10 % des résidents ont un faible revenu, et 15 % auraient des revenus plus élevés.

Le prix d'achat est généralement 15 % plus bas que le prix d'un logement en copropriété comparable. Il a été fixé à ce niveau parce que l'objectif consistait à vendre des logements à un coût d'équilibre. La marge bénéficiaire est pratiquement nulle. En outre, les responsables de l'aménagement de l'ensemble n'ont pas eu à défrayer les coûts associés aux logements en copropriété. Ainsi, il n'était pas nécessaire d'enregistrer ce type de logement, le Régime de garantie des logements neufs ne s'y appliquait pas et le traitement de ce type de logement sous le régime de la TPS est moindre que pour les logements en copropriété, parce qu'il est basé sur la valeur de location plutôt que sur la valeur marchande.

Abordabilité à long terme :

Au moment de la revente, les propriétaires peuvent vendre le logement directement à des ménages qui se trouvent sur la liste d'attente. Le prix est négocié

Type de logement	Log. pour ménages à rev. modeste (nbre)	Superf. en pi²	Prix	Abordabilité	Prix d'un logement comp. sur le marché[1]	Augm. prévue de la valeur sur une pér. de 2 à 5 ans
1 chambre + pièce de détente	31	800	80 200 $-105 700 $	23 889 $/an	S.O.	8 %
2 chambre	21	907	104 900 $-114 000 $	28 799 $/an	S.O.	10 %
2 chambre	50	1 038	104 900 $-132 500 $	28 799 $/an	119 000 $-129 900 $	12 %
2 chambre	17	1 073	124 900 $-136 800 $	32 774 $/an	119 000 $-132 900 $	12 %
2 chambre pièce de détente	42	1 249	126 800 $-165 400 $	33 152 $/an		15 %
total	**161**					

en fonction de la valeur marchande. Le prix d'achat est payable à l'organisme de parrainage (*Community Living Among Seniors*), à la signature d'un nouveau bail viager. L'organisme de parrainage garde 5 % et remet le solde au résident qui s'en va.

Jusqu'à aujourd'hui, les vendeurs ont réussi à vendre leur logement à une valeur supérieure à la valeur marchande, et on prévoit que la valeur et le prix des logements augmentera avec le temps (voir tableau plus haut). La demande est forte à cause des services, des commodités et des programmes conçus spécialement pour les personnes âgées. Voilà pourquoi les logements deviendront moins abordables pour les acheteurs par après.

Le fait que le propriétaire puisse vendre son logement sur le marché libre est perçu comme un élément positif qui améliore la qualité marchande de l'ensemble. Par ailleurs, étant donné que les logements se vendent à la valeur marchande, ce modèle ne prévoit pas l'abordabilité à long terme des logements. Il est possible de modifier les baux viagers de sorte qu'on puisse surveiller de plus près l'abordabilité à long terme; cependant, les logements pourraient devenir encore plus difficiles à commercialiser. Comme solution de rechange à ce problème, les organismes de parrainage peuvent retenir 10 % du prix d'achat et consentir un rabais à l'acheteur suivant.

Il convient également de souligner que l'organisme de parrainage a la priorité pour acheter le logement au prix négocié. En outre, étant donné qu'il recueille 5 % du prix d'achat, l'organisme est capable de se constituer un fonds. Sur une période de cinq ans, on prévoit que le fonds pourrait accumuler suffisamment de recettes pour permettre d'acheter un logement qui pourrait alors être loué à un ménage de personnes âgées à faible revenu. Les fonds pourraient également servir à améliorer l'aménagement.

Acquisition du terrain :

Un promoteur immobilier local, Marathon-Delco, a acheté les trois terrains au nom de l'organisme de parrainage, à condition qu'il soit engagé pour effectuer la construction de l'ensemble clés en main. C'est le promoteur immobilier qui a conservé le terrain pendant cinq ans et qui l'a vendu, partie par partie, à l'organisme de parrainage à chaque phase, une fois les logements construits et occupés. L'organisme de parrainage devenait propriétaire du terrain une fois les travaux menés à terme.

1 Ces chiffres ont été fournis par la succursale de London de la SCHL et sont fondés sur le nombre d'achèvements en 1996. Lorsqu'on a comparé les prix du marché pour les logements en copropriété avec les locations viagères, il convient de souligner que les ensembles avec bail viager offraient au moins 50 % plus d'espace pour les commodités (p. ex., pour le parc de stationnement souterrain, la salle polyvalente, les casiers, les salons, l'atelier, la salle de métiers d'art, le salle de conditionnement physique et les corridors plus larges).

Financement :
Le projet a été lancé par un groupe de gens qui n'avaient pas les ressources financières nécessaires pour assumer les coûts d'aménagement préliminaires. Ils ont obtenu les services du consultant en aménagement, de l'architecte et d'un avocat de façon spéculative. Tout le monde était disposé à travailler de cette façon-là en raison de leur intérêt pour le projet.

Le point tournant du projet a été le moment où le consultant en aménagement a trouvé un promoteur immobilier qui a accepté d'acheter tout le site et de conserver le terrain tant que les logements ne seraient pas vendus. Les plans ont alors été dessinés pour un premier immeuble. Il y avait six plans différents de logements.

Après avoir examiné les plans, les gens ont accepté de verser les 25 % de la valeur requis pour chaque logement comme mise de fonds. Cela ne semblait pas poser de problème, parce que la plupart des ménages quittaient une maison dont ils avaient été propriétaires ou avaient d'autres types d'actif. Dans certains cas, cependant, il y a eu des délais avant que les personnes âgées soient en mesure d'avoir accès aux fonds requis ou de les liquider. Soixante pour cent des logements ont été vendus avant le début des travaux de construction. Cette stratégie a réduit les risques, donné une idée de la demande relative à l'ensemble et rendu l'ensemble viable sur le plan financier. Au bout du compte, les trois immeubles ont tous été menés à terme.

Le solde du prix d'achat devait être versé au moment où l'immeuble était terminé et prêt à être occupé. Les acheteurs étaient capables d'obtenir une location-financement pour leur logement et d'emprunter jusqu'à 75 % de la valeur du bail viager à des taux conventionnels. Une cession de bail viager sert de garantie. Il est possible pour les acheteurs d'obtenir des fonds à des taux inférieurs d'un quart de pour cent à un demi pour cent aux taux affichés pour les prêts hypothécaires auprès des banques intéressées à attirer les personnes âgées chez elles.

Comme les églises du secteur étaient très intéressées à encourager les gens à acheter ces logements, elles ont accepté de faire paraître des avis dans leur bulletin.

Coût en capital	Monant	Détails
terrain	1 500 000 $	Le promoteur immobilier a conservé le terrain à condition de réaliser les travaux de construction.
construction	14 555 000 $	
coûts accessoires		
• honoraires	1 130 000 $	
• frais municipaux	116 000 $	
• intérêts	645 000 $	Versés au promoteur immobilier qui a organisé le financement.
• commercialisation	18 000 $	
impôts		
• impôt foncier	21 500 $	
• droits de mutation	18 000 $	
• TPS	736 000 $	
appareils électriques meubles et équipement	300 000 $	
• **total**	**19 039 500**	

Le coût moyen du pi² vendable était de 125 $.

Source de financement	Montant	Détails	Proportion du financement
avoir propre des résidents	3 100 000 $		16 %
avoir propre du groupe de parrainage	200 000 $	Membres des organismes, collecte de fonds et dons	1 %
financement de la construction	15 739 500 $	Obtenu de l'entrepreneur, Marathon-Delco	83 %
total	**19 039 500 $**		**100 %**

Rôle de l'organisme de parrainage :
L'organisme de parrainage a conclu une entente officielle de partenariat avec Marathon-Delco concernant l'achat du terrain et la construction du logement. Il a également engagé l'architecte et le consultant en aménagement qui ont travaillé sur les devis pendant environ trois ans. L'organisme de parrainage a également coordonné toutes les activités avec l'aide de l'équipe responsable de l'aménagement, s'est chargé de toute la commercialisation et a travaillé bénévolement un nombre incalculable d'heures sur une période de dix ans.

Rôle des principaux intervenants :

Nom	Rôle	Avantage
Community Living Among Seniors (organisme de parrainage)	Voir plus haut.	A fourni des maisons.
Ville de Windsor	• A accéléré les approbations. • A rempli toutes les fonctions. • A réduit les frais d'aménagement. • A renoncé au prélèvement pour le parc.	Voulait donner suite au projet pour les résidents du secteur
Life Lease Associates of Canada/Zock & Associates Inc.	• Groupe de ressources/consultant en aménagement. • A travaillé sur les devis pendant trois ans. • A organisé toutes les activités d'aménagement.	• A obtenu le contrat pour les trois phases. • A été payé - finalement.
Entrepreneurs Marathon-Delco	• A assumé une partie des frais préliminaires. • A conservé le terrain tant que les logements n'ont pas été vendus. • A garanti le financement. • S'est chargé d'obtenir les approbations municipales nécessaires pour les variantes, etc.	A vendu le terrain et a réalisé les travaux de construction.
McCormick & Zock Inc.	A travaillé contre une rémunération réduite.	Contrat de la gestion de la propriété.

Il convient également de souligner que les églises du secteur ont prêté leur appui dans tous les aspects de l'aménagement. Tous les intervenants souhaitaient ardemment loger des personnes âgées dans ce secteur.

Raisons de la réussite :

1. Le promoteur immobilier, en acceptant de garder le terrain, a rendu le projet possible.
2. Des bénévoles ont travaillé sur ce projet pendant plus de dix ans, déterminés à réussir.
3. L'avoir propre des résidents, soit 25 % de la mise de fonds ainsi que la vente préalable de 60 % des logements à chaque phase étaient nécessaires pour assurer la viabilité financière.
4. L'emplacement était également un facteur clé de la réussite du projet.
5. L'aide fournie par des centaines de bénévoles engagés et la bonne volonté ont alimenté le dévouement de l'équipe responsable de l'aménagement.
6. Il n'aurait pas été possible de donner suite au projet sans le « savoir-faire » et l'engagement du consultant en aménagement, qui l'a gardé dans la bonne voie.

Obstacles :

Le principal obstacle que ce groupe a dû surmonter était le financement. Le groupe a cherché à obtenir un prêt conventionnel, mais il aurait fallu une assurance hypothécaire. L'assurance hypothécaire de la SCHL aurait coûté cher. En outre, le groupe aurait été obligé d'enregistrer l'immeuble comme un logement en copropriété. Il ne souhaitait pas le faire en raison des coûts additionnels que ça supposait et parce que ça aurait changé la nature de l'aménagement. Il a également eu beaucoup de mal à obtenir le terrain. Au bout du compte, il a réussi à obtenir le financement et le terrain grâce au promoteur immobilier. Il fallait aussi que les acheteurs disposent d'avoir propre pour qu'on puisse donner suite au projet.

L'ensemble aurait pu être plus abordable si le groupe avait obtenu le terrain gratuitement ou à un prix moindre.

Gestion :

L'ensemble est dirigé par un conseil d'administration. À l'origine, le conseil comprenait 12 membres, soit un représentant de chacune des 12 églises du secteur. Plusieurs de ces personnes avaient acheté des logements, et dix résidents sur 12 faisaient partie du conseil d'administration. Pour en être membre, il faut faire partie du CLAS. Chacun des trois immeubles a une association de résidents qui réglemente les coûts pour l'immeuble et présente des comptes rendus au conseil. Celui-ci examine les aspects de l'exploitation de chaque immeuble avec l'aide des associations de résidents.

On a retenu les services de *McCormick et Zock Inc.* pour la gestion de la propriété.

Coûts d'exploitation et recettes :

Chaque résident verse des frais mensuels qui servent à couvrir les frais d'entretien, les services publics communs pour l'eau chaude et l'eau froide, l'administration et l'assurance. De plus, les résidents versent une contribution qui permet de financer les réserves de remplacement et qui correspond à 20 % du budget d'exploitation. On n'a pas engagé de dépenses pour les inoccupations ou les mauvaises créances parce qu'il y a encore une liste d'attente pour cet ensemble.

Chaque résident paie le gaz naturel et l'hydro-électricité qu'il consomme ainsi que l'impôt foncier.

Satisfaction des résidents et à l'égard de l'ensemble :

On est très satisfait de l'ensemble du point de vue de l'emplacement, en raison du sentiment d'appartenance qu'il procure et de la structure de la gestion. Le degré d'abordabilité est satisfaisant. Les résidents sont très satisfaits de la conception qui a été élaborée précisément pour des personnes âgées. Ils profitent du salon pour les résidents et de la vue magnifique qu'ils ont des fenêtres en saillie. Ils sont également très satisfaits des dimensions des logements, ils sont très contents de pouvoir régler la température de leur logement et du coût du chauffage.

Les commodités sont également satisfaisantes. Les résidents de tout l'immeuble se servent souvent de la salle communautaire, ce qui contribue à entretenir un sentiment d'appartenance fort.

Les résidents sont satisfaits des modalités de la vente. Les gens ont le sentiment d'être « chez eux » et apprécient l'absence de réglementation sur le prix de vente.

Transférabilité :
Ce modèle est transférable. Il n'y a aucune raison qui empêcherait l'aménagement de ce type d'ensemble dans d'autres régions où des personnes âgées sont intéressées à vivre ensemble dans un ensemble résidentiel et où elles pourraient fournir un montant suffisant sous la forme d'avoir propre. À l'heure actuelle, 40 ensembles viagers sont en voie d'être aménagés en Ontario.

Personne-ressource :
Gary Zock, président
Life Lease Associates of Canada
C.P. 430, Lambeth Station
London (Ontario) N6P 1R1

Tél. : (519) 652-1192
Téléc. : (519) 652-1174

or

425, rue Sackville
Toronto (Ontario) M4X 1T1

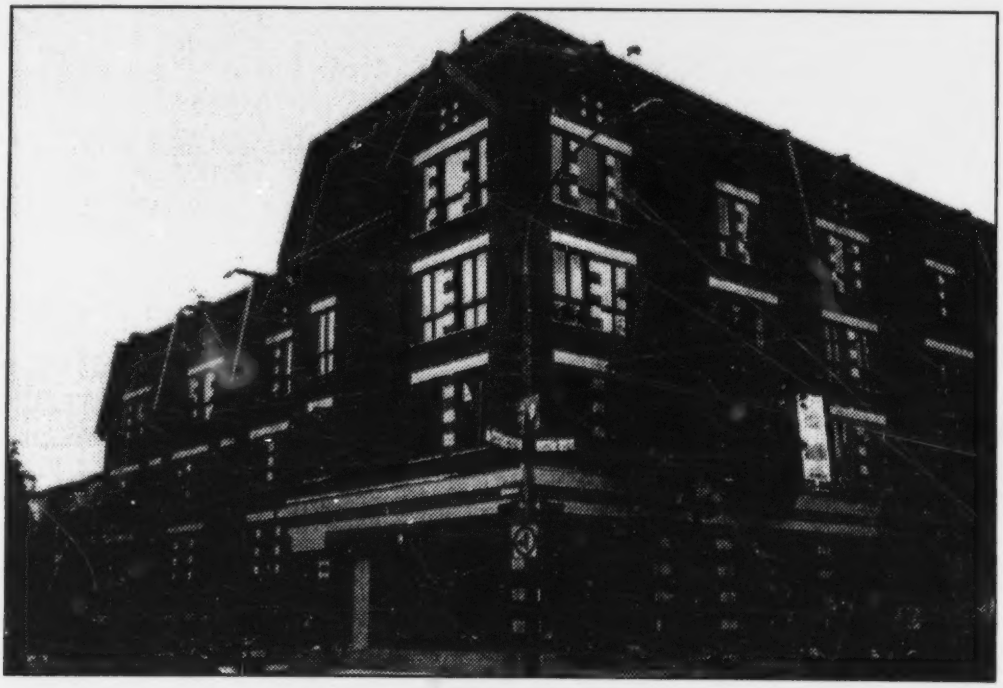
Tél. ; (416) 962-1919
Téléc. : (416) 972-1772
Courriel : gzock@istar.ca

Propriété

Le Clos Mont-Royal

160, rue Mont Royal Est
Montréal (Québec)

Propriété



Organisme de parrainage : Habitat sur mesure

But : Offrir des logements à un prix abordable à des propriétaires en milieu urbain. Offrir aux résidents la possibilité d'utiliser des concepts novateurs de logement. Explorer de nouveaux styles de vie en milieu urbain (p. ex., bureaux à domicile).

Contexte : Le nombre de possibilités dans le quartier pour les résidents qui souhaitent devenir propriétaires d'un logement neuf à coût abordable est limité. Les habitants du quartier se sont montrés intéressés dans ce type de logement au cours des deux dernières années, et il y a de la demande à l'heure actuelle.

Conditions du marché :
Le taux d'inoccupation dans le quartier est de 2 %. Les taux d'intérêt sont raisonnablement bas. Il existe très peu de logements de type propriétaire-occupant dans le secteur. Le marché immobilier dans la région est modeste. Le nombre de possibilités d'acheter des propriétés aux fins de réaménagement est limité.

Coup d'oeil sur l'ensemble	
Modèle	propriété
Nom du groupe de parrainage	Habitat sur mesure
Groupe de clients	parents n'ayant plus d'enfants à la maison et accédants à la propriété
Mode d'occ. du terrain	propriété
Mode d'occ. des logements	logements en copropriété
Raisons de la réussite	1. Prime de densité et autres mesures de soutien municipal. 2. La propriété qu'il fallait au prix voulu. 3. Emplacement bien précis dans le quartier. 4. Prêts hypothécaires à rapport prêt-valeur élevé 5. Constructeur rentable. 6. Aide financière accordée par le promoteur immobilier.
Sorte de logement	petit immeuble
Catégorie de revenu	faible revenu et revenu modeste
Endroit	Montréal (Québec)
Nbre de logements	19
Statut	occupé

Modèle utilisé :
L'approche générale employée consiste à trouver un terrain à prix abordable, à établir le nombre de logements requis pour assurer la viabilité financière de l'ensemble, à déterminer la catégorie de clients à laquelle il s'adresse, à faire appel à des promoteurs immobiliers et à des constructeurs connus et à bien se renseigner sur le secteur. Cette technique a bien marché un certain nombre de fois.

Le Clos Mont-Royal met en cause la vente de 19 logements en copropriété, de trois locaux commerciaux situés au rez-de-chaussée, et de neuf espaces de stationnement. Les appartements plus luxueux pour propriétaires-occupants ont été commercialisés essentiellement auprès de ménages âgés n'ayant plus d'enfants à la maison. Au nombre des acheteurs, se trouvaient des personnes seules. Certaines familles monoparentales ont acheté des appartements moins coûteux.

Caractéristiques de l'immeuble :
Il s'agit d'un immeuble résidentiel neuf de trois et quatre étages, avec trois locaux commerciaux situés au rez-de-chaussée et 19 appartements. Il y a neuf places de stationnement à l'intérieur. Les logements se trouvent à différents endroits, allant du sous-sol à l'étage supérieur, avec une mezzanine et une terrasse. La façade de l'immeuble à ossature de bois est en briques, et celui-ci est conçu pour s'intégrer aux immeubles historiques du quartier. Il n'y a pas deux logements aménagés de la même façon. Il y a deux appartements à deux chambres au sous-sol, trois appartements à deux chambres au rez-de-chaussée (un avec un jardin privé), cinq appartements au premier étage (quatre à deux chambres et un à une chambre), trois appartements au deuxième étage avec mezzanine et toit-terrasse (deux à deux chambres et un à une chambre), six appartements à deux étages (2e et 3e étages) avec toit-terrasse (quatre à deux chambres et deux à une chambre). On peut avoir accès aux appartements

Type de logement	**Nbre de logements**	**Dimensions (pi²)**
1 chambres	4	952-1 133
2 chambres	15	921-1 375
Locaux commerciaux	3	385-1 259
total (n'inclut pas les locaux commerciaux)	**19**	**20 467**

Type de logement	Logements (nbres)	Prix	Abordabilité	Prix d'un logement comparable sur le marché
1 chambre	4	93 000-125 000 $	32 505 $/an	env. 5 000 $ à 10 000 $ et plus
2 chambres	15	82 000-139 000 $	29 881 $/an	env. 5 000 $ à 10 000 $ et plus
total	**19**			

directement de la rue ou de la cour en empruntant un escalier. Les résidents peuvent aménager un jardin dans l'espace prévu à l'arrière de l'immeuble. Les trois locaux commerciaux se situent au rez-de-chaussée du côté de l'avenue Mont-Royal.

Résidents desservis :
Dix propriétaires-occupants sont des ménages n'ayant plus d'enfants à la maison. Quatre des ménages sont des familles monoparentales. Cinq logements ont été achetés par des personnes seules. Les appartements intéressent les résidents du quartier qui veulent des logements neufs, les ménages plus âgés et les gens qui souhaitent quitter la banlieue pour vivre dans une communauté urbaine.

Abordabilité :
Les logements se vendent à la valeur marchande. La plupart des ménages ont des revenus modestes. Leur revenu annuel va de 25 000 $ en montant. Les logements à deux chambres, qui se vendent 82 000 $, sont abordables pour les ménages dont les revenus sont de 29 881 $ par année ou plus, avec une mise de fonds de 10 %. C'est juste sous le seuil de faible revenu établi pour les ménages Montréal, soit 32 800 $. Les neuf espaces de stationnement se vendent 8 000 $ chacun.

Abordabilité à long terme :
Il n'y a pas de mesure qui prévoit l'abordabilité à long terme.

Acquisition du terrain :
Le terrain a été acheté au début par le promoteur, Construction Gamarco Inc. Tous les propriétaires résidentiels et commerciaux sont copropriétaires du terrain.

Financement :
Les données relatives aux coûts en capital ont été fournies par l'architecte.

Coût en capital	Montant
terrain	265 000 $
construction	1 200 000 $
coût accessoires	
• honoraires	15 000 $
• frais municipaux	9 500 $
• commercialisation	58 000 $
imprévus	20 000 $
total	**1 567 500 $**

Source de financement	Montant	Détails
avoir propre de l'organisme de parrainage	5 % à 25 %	On a déposé en fiducie des montants variant entre 2 000 $ et 8 000 $ pour le promoteur immobilier.
financement des travaux de construction		Le promoteur a emprunté les fonds pour défrayer le coût des travaux de construction.
financement postconstruction	75 % à 95 %	Chaque résident s'occupe d'obtenir le financement de son propre prêt hypothécaire.

Rôle de l'organisme de parrainage :
Habitat sur mesure est un petit bureau d'architectes qui a établi un créneau dans son quartier en amorçant la conception et l'aménagement de petits immeubles en copropriété. Le bureau s'est déjà occupé de projets de logements d'insertion ou d'ensembles neufs. La réalisation d'ensembles semblables au Clos Mont-Royal doit s'articuler autour d'une expertise qui ressemble à celle d'Habitat sur mesure, pour localiser les endroits qu'il est possible d'aménager dans le quartier.

Rôle des principaux intervenants :

Nom	Rôle	Avantages
Habitat sur mesure (organisme de parrainage)	• Auteur (p. ex., il a repéré le terrain à acheter). • Capacité analytique pour établir les coûts de l'ensemble. • Intermédiaire entre le vendeur et le promoteur immobilier. • Conception de l'immeuble et supervision.	• Frais. • Reconnaissance. • Génère d'autres affaires.
Construction Gamarco Inc.	• Promoteur immobilier (preneur de risques). • A acheté le terrain. • A obtenu le financement des travaux de construction. • Partenariat avec le constructeur.	• A assuré l'ensemble. • Profits.
Ville de Montréal	• A accepté d'augmenter la densité. • A permis de répondre aux exigences du code d'une façon novatrice (ce qui a permis d'obtenir un immeuble plus esthétique et plus fonctionnel et a réduit les coûts de la construction). • A accéléré l'émission des permis.	• A regroupé une partie de la rue Mont-Royal. • A revitalisé une partie de ce quartier urbain en intégrant un immeuble esthétique. • Augmentation du parc de logement. • A augmenté le nombre de contribuables. • A augmenté l'activité commerciale locale.
Habitations Euroval	• Constructeur. • Partenariat avec le promoteur immobilier.	• Revenu d'entreprise • Profits. • Offre du travail.

Raisons de la réussite :
Économiques

1. La ville a autorisé l'augmentation de la densité et a permis de répondre aux exigences du code d'une façon novatrice (p. ex., l'élimination de certains corridors, l'autorisation de construire des logements à un étage au deuxième et au troisième étages, ce qui a permis d'établir des équivalences du Code de prévention des incendies), ce qui a contribué de réduire les coûts de construction.
2. Possibilité de trouver le terrain au bon endroit et au prix voulu.
3. Conditions du marché raisonnables « propres au quartier » pour la vente d'appartements et de locaux commerciaux.

4. La majorité des acheteurs étaient d'anciens locataires qui ont obtenu des prêts hypothécaires à 95 %.
5. Le constructeur a fait appel à des méthodes qui lui permettraient d'être le plus rentable possible.
6. Le promoteur immobilier avait les moyens de couvrir le financement.

Autres

1. La conception faite par l'architecte respectait les exigences réglementaires et celles du code municipal, en dépit des difficultés rencontrées.
2. Les employés municipaux ont très bien accueilli la conception novatrice de l'ensemble; les approbations ont été reçues en temps opportun.

Obstacles :

Économiques

1. Légère contamination du terrain; a entraîné un retard de deux mois.
2. La viabilité des aménagements est propre à l'emplacement et limitée au quartier.
3. La rigidité du code du bâtiment.

Gestion :

On mettra sur pied une association de copropriétaires au cours des six premiers mois d'occupation.

Coûts d'exploitation et recettes :

(données non disponibles).

Satisfaction des résidents à l'égard de l'ensemble :

Les promoteurs de l'ensemble sont très satisfaits de l'emplacement, des commodités, de la conception, de la densité de l'emplacement et des services. Ils sont satisfaits de l'abordabilité (des appartements, des locaux commerciaux et des places de stationnement), de la réaction de la collectivité, de la commercialisation des appartements et sont ravis de constater que les résidents sont contents du modèle axé sur la propriété employé pour ce projet. La Ville de Montréal a atteint une partie de ses objectifs grâce à cet aménagement : la revitalisation d'un terrain vacant, l'ancrage d'un coin de rue ainsi que la construction d'un immeuble bien conçu.

Transférabilité :

Le modèle est transférable. Voici les facteurs qui pourraient contribuer à la réussite :

- la qualité de la conception de l'immeuble dans un quartier qui existe déjà;
- dépend énormément des paramètres bien précis du quartier;
- conception ou organisation de l'espace à l'intérieur de l'immeuble;
- construire moins d'appartements au sous-sol parce qu'ils se vendent difficilement;
- autorisation d'augmenter la densité;
- conditions qui permettent de vendre des appartements « à coût abordable ».

Commentaires :

Des conditions semblables ailleurs au Canada permettraient de réaliser des projets similaires.

Personne-ressource :
Jocelyn Duff, architecte
Habitat sur mesure
4626, rue de Bordeaux
Montréal (Québec) H2H 2A1

Tél. : (514) 596-1492
Téléc. : (514) 596-1492

Aménagement à l'angle des rues Hart et Sainte-Cécile

Propriété

Angle des rues Hart et Sainte-Cécile
Trois-Rivières (Québec)

Organisme de parrainage : Les Habitations Populaires Desjardins du Centre du Québec

But : Offrir des logements de type propriétaire-occupant à des ménages à revenu modeste et, notamment, aménager un terrain vacant au centre-ville de Trois-Rivières.

Contexte : Le terrain appartenait à la caisse populaire locale, qui en était devenue propriétaire à la suite d'une saisie hypothécaire. Les Habitations populaires Desjardins du Centre du Québec (également désignées par l'abréviation H.P.D.C.Q.), et les caisses populaires locales ont travaillé ensemble à concevoir des ensembles d'habitation dans le centre-ville de différentes villes. Le terrain disponible représentait une possibilité très intéressante d'aménagement.

Conditions du marché :
Le taux d'inoccupation des logements à ce moment-là (1992) était de 5 %. Dans la région de Trois-Rivières, il était beaucoup moins difficile de vendre des propriétés immobilières qu'aujourd'hui.

Coup d'oeil sur l'ensemble	
Modèle	propriétaire-occupant
Nom du groupe. de parrainage	Les Habitations populaires Desjardins du Centre du Québec
Groupe de clients	propriétaires-occupants à revenu modeste
Mode d'occ. du terrain	propriété absolue
Mode d'occ. des logements	propriété
Raisons de la réussite	1. Paiement du terrain reporté pendant sept ans. 2. Le rezonage a permis d'augmenter la densité, qui est passée d'une maison à deux maisons. 3. Le promoteur immobilier était disposé à céder la propriété.
Sorte de logement	maisons jumelées
Catégorie de revenu	personnes à revenu modeste
Endroit	Trois-Rivières
Nbre de logements	2
Statut	occupé

Modèle utilisé :
Propriété à condition que le paiement du terrain, soit 7 500 $, soit reporté pendant sept ans. Le report du paiement a contribué à assurer la viabilité et l'abordabilité et a permis d'atteindre les objectifs sociaux que s'étaient fixés le propriétaire du terrain, la caisse populaire locale et la Ville de Trois-Rivières.

Caractéristiques des immeubles :
Deux maisons jumelées à deux étages, à ossature en bois et façade de briques, situées à l'angle des rues Hart et Ste. Cécile. Il y a des places de stationnement disponibles sur les propriétés. Les lotissements disposent d'espace pour le jardinage et l'aménagement paysager. On a construit des maisons à deux chambres avec une superficie de 1 200 pi² dans le centre-ville. Le prix de vente, soit 46 000 $ pour des maisons neuves, a permis de les vendre avant la construction.

Type de logement	Nbre de logements	Dimensions pi²
2 chambres	2	1 200
total	**2**	**2 400**

Résidents desservis :
Deux ménages qui vivaient et travaillaient au centre-ville ont réussi à devenir propriétaires.

Abordabilité :
Les maisons sont considérées comme étant abordables pour les ménages dont le revenu varie entre 25 000 $ et 30 000 $ par année. Les logements sont en fait abordables pour les ménages dont le revenu est à peu près égal à 18 000 $ par année et qui ont économisé une mise de fonds de 25 %. Le seuil de faible revenu pour une famille de quatre personnes à Trois-Rivières est de 28 100 $ par année. Cependant, en raison de la mise de fonds importante qu'il faut verser, ces logements sont considérés comme étant abordables pour les ménages à revenu modeste. Les habitations neuves étaient abordables parce que le paiement du terrain, soit 7 500 $, a été reporté pendant sept ans.

Abordabilité à long terme :
Il n'y a pas de mesure qui prévoit l'abordabilité à long terme.

Acquisition du terrain :
Les propriétaires possèdent le terrain, mais le paiement du terrain a été reporté pendant sept ans.

Type de logement	Logements pour fam. à rev. modeste (nbre)	Prix/logement	Abordabilité	Prix d'un logement comparable sur le marché
2 chambres	2	46 000 $	17 793 $/an	57 000 $
total	2	92 000 $		

Financement :

Coût en capital	Montant
construction	80 000 $
coûts accessoires	
• honoraires	7 000 $
total	**87 000 $**

L'aménagement a été financé sous les auspices de la caisse populaire locale et de l'ensemble des caisses populaires de la région. De cette façon, il a été possible de réduire l'ensemble des coûts en capital au minimum, notamment les coûts accessoires.

Source de financement	Montant	Détails
avoir propre des résidents	25 %	
financement postconstruction par les résidents	75 %	Période d'amortissement de 25 ans.
total	**100 %**	

Rôle de l'organisme de parrainage :
Les Habitations populaires Desjardins du Centre du Québec (également désignées par l'abréviation H.P..D.C.Q.) est un groupe de ressources mis sur pied 19 ans auparavant par un groupe de caisses populaires de la région et par la Fédération des caisses populaires du Centre du Québec. Plus de 40 organismes sans but lucratif ont été mis sur pied, et ceux-ci ont à leur actif plus de 2 000 logements rénovés ou construits sous l'égide du groupe de ressources. Les H.P.D.C.Q. ont travaillé en collaboration avec la caisse populaire locale et la Ville de Trois-Rivières pour trouver des solutions à leurs problèmes.

L'organisme de parrainage porte autant d'attention à l'aménagement de coopératives d'habitation. Le mouvement Desjardins lui a donné comme mandat provincial d'offrir aux caisses populaires des services de consultation en matière d'aménagement résidentiel pour le logement social et communautaire aux caisses populaires.

Rôle des principaux intervenants :

Nom	Rôle	Avantage
Caisse populaire de Saint-Philippe de Trois-Rivières	• Propriétaire du terrain - a permis aux acheteurs de reporter le paiement du terrain pendant sept ans. • Prêteur.	• Vente du terrain. • Prêt hypothécaire. • Paiements des taxes transférées aux propriétaires. • Perçu comme un organisme novateur. • Perçu comme un organisme qui contribue à améliorer le tissu social de la collectivité.
Les Habitations populaires Desjardins du Centre du Québec	• Groupe des ressources.	• Frais. • Perçu comme un organisme novateur. • Perçu comme un organisme qui contribue à améliorer le tissus social de la collectivité. • Améliore l'image du mouvement des caisses populaires.
Ville de Trois-Rivières	• Municipalité - a autorisé le rezonage et l'augmentation de la densité, qui est passé d'une maison à deux maisons sur l'emplacement; a autorisé l'utilisation de ses mécanismes de publicité pour faire la promotion de la vente des deux maisons.	• A augmenté l'assiette fiscale de la ville. • A revitalisé une partie du centre-ville. • Perçu comme un organisme novateur. • Perçu comme un organisme qui contribue à améliorer le tissu social de la collectivité.
Chantiers Populaires	• Constructeur.	• Profits. • Perçu comme un organisme qui contribue à assurer la prospérité de l'économie locale.

Raisons de la réussite :

Économique

1. Le paiement du terrain a été reporté pendant sept ans, ce qui a permis de vendre les logements.
2. Le rezonage autorisé par la ville a permis d'augmenter la densité, qui est passée d'une maison à deux maisons sur l'emplacement.
3. Le promoteur immobilier était disposé à vendre les maisons à un prix inférieur à la valeur marchande.

Autres —

1. Évolution des intervenants du partenariat : les Habitations populaires Desjardins du Centre du Québec, la Caisse populaire de Saint-Philippe de Trois-Rivières et la Ville de Trois-Rivières.

Obstacles :

Économiques —

1. Viabilité financière : à cause des conditions du marché immobilier, la vente des maisons à un prix qui incluait celui du terrain n'était pas viable.
2. Obligation de procéder au rezonage.

Gestion :

S.O. Les deux maisons appartiennent à des propriétaires-occupants.

Coûts d'exploitation et recettes :

S.O. Les deux maisons appartiennent à des propriétaires-occupants.

Satisfaction des résidents et à l'égard de l'ensemble :
Les promoteurs considéraient l'ensemble comme une réussite. Veuillez vous reporter à la section intitulée « Rôle des principaux intervenants » plus haut. L'organisme de parrainage était très satisfait du prix d'achat, de la vitesse à laquelle les maisons se sont vendues, du sentiment d'appartenance qui en a découlé, des services offerts et du fait que le mode d'occupation était de type propriétaire-occupant.

Les résidents sont très satisfaits d'être propriétaires et étaient ou sont satisfaits du prix d'achat, de l'endroit, des commodités, de la conception, de la densité (maisons jumelées), du sentiment d'appartenance qui en découle et des services associés à leur maison.

Transférabilité :
La stratégie employée pour l'aménagement de cet ensemble est considérée comme transférable.

- Il est également possible de reporter le paiement du terrain dans d'autres régions du pays.
- Le rezonage visant à augmenter le nombre de maisons qui peuvent être aménagées sur un emplacement (p. ex., densité) peut aider à rendre l'aménagement viable.

Commentaires :
Les propriétés inactives détenues par des institutions financières et les gouvernements, entre autres, auraient avantage à être aménagées si on met en place des politiques relatives aux paiements reportés (p. ex., terrains).

Personne-ressource :
Ghislain Aubin, Directeur général
Les Habitations populaires Desjardins du Centre du Québec,
1160, Terrasse Turcotte,
Trois-Rivières (Québec) G9A 5C6

Tél. : (819) 374-2586
Téléc. : (819) 374-8147
Courriel : hab.pop.desjardins@infoteck.qc.ca

Coopérative d'habitation Parliament Square

Ownership

39 Parliament Street
Toronto (Ontario)

Organisme de parrainage : *Parliament Square Co-operative Housing Corp.*

But : Offrir des logements au coût le plus abordable possible à un endroit bien précis situé dans le centre-ville de Toronto.

Contexte : Un groupe de personnes souhaitait devenir propriétaire au prix le plus bas possible à cet endroit. Elles voulaient acheter un logement dans un ensemble aménagé par *Options for Homes (St. Lawrence Cooperative)*, mais ne pouvaient pas le faire parce qu'il n'y avait plus de logements à vendre. Ces personnes ont formé le conseil d'administration de *Parliament Square*.

Conditions du marché :
Le marché pour les logements en copropriété était sain et actif, ce qui signifiait que c'était le moment idéal de construire des logements en copropriété. Le volume des ventes était en hausse de 30 %.

Coup d'oeil sur l'ensemble	
Modèle	propriété
Nom du groupe	Parliament Square Co-operative Housing Corp. (options de logement groupe de ressources)
Groupe de clients	différents types de ménages
Mode d'occ. du terrain	propriété
Mode d'occ. des logements	copropriété
Raisons de la réussite	1. Modèle d'aménagement (p. ex., coopérative de construction, stratégie de commercialisation et remise). 2. Avoir propre et prêt-subvention fournis par le propriétaire du terrain. 3. 80 % des logements ont été vendus au préalable.
Sorte de logement	construction en hauteur
Catégorie de revenu	revenu modeste surtout
Endroit	Toronto (Ontario)
N^bre de logements	180
Statut	occupation prévue pour juin 1999.

Modèle utilisé :
Options for Homes a créé ce modèle qui sert de remplacement non subventionné aux anciens programmes de logement; il s'avère le moyen idéal de produire des maisons au prix le plus bas possible. *Options for Homes* sert de groupe de ressource.

Le modèle comprend la formation d'une coopérative de construction qui achète le terrain avant le début des travaux de construction et qui joue un rôle prépondérant au cours de l'aménagement. La coopérative intervient à titre de promoteur immobilier (p. ex., elle recrute des architecte et choisit les matériaux), avec l'appui d'*Options for Homes*. Une fois l'immeuble enregistré comme bâtiment en copropriété, la propriété du terrain est transférée aux copropriétaires. L'immeuble est alors administré comme un immeuble en copropriété.

Voici la façon dont on a réduit les coûts en capital pour l'aménagement.

- Le profit du promoteur immobilier est éliminé parce que les acheteurs (les membres de la coopérative de construction font office de promoteurs immobiliers).
- Les coûts de la commercialisation sont réduits au minimum parce qu'on s'est servi de publipostages, on a fait confiance au bouche à oreille et on a organisé des réunions d'information. Il n'est pas nécessaire d'aménager un appartement modèle. Les coûts de la commercialisation et des commissions devraient se limiter à 1 500 $ par logement comparativement à 20 000 $ par logement, ce qui est la norme dans l'industrie.
- La conception de l'immeuble comporte moins de commodités, ce qui permet de réduire les coûts.

Le modèle et la stratégie de commercialisation employés permettent de vendre à l'avance un grand nombre de logements, ce qui est nécessaire au financement.

Un autre aspect important de ce modèle réside dans la capacité de produire d'autres ensembles d'habitation à coût abordable de façon continue. Pour ce faire, on récupère la différence entre le prix coûtant et la valeur marchande (10 % dans ce cas-ci), en contractant un prêt hypothécaire de deuxième rang, qui s'applique aux logements en copropriété et remboursable à la première revente. Lorsque le prêt hypothécaire de deuxième rang est remboursé, il est déposé dans un fonds d'avoir

Type de logement	Nbre de logements	Dimensions (pi²)	Prix d'achat	Abordabilité	Prix d'un logement comparable sur le marché
studio	20	385-510	63 000 $-88 000 $	25 899 $/an	S.O.
1 chambre	40	566-658	89 900 $-125 000 $	32 316 $/an	110 900 $-169 900 $
2 chambre + pièce de détente	48	780-858	120 000 $-145 000 $	39 496 $/an	S.O.
2 chambres	48	942-1 057	147 000 $-190 000 $	45 936 $/an	144 990 $-228 900 $
3 chambres	24	1 171-1 441	174 000 $-295 000 $	52 377 $/an	226 900 $-329 900 $
total	**180**				

propre qui sert à démarrer un autre projet semblable ailleurs. À mesure que le fonds d'avoir propre augmente, on prévoit que les projets à venir pourraient même devenir plus abordables.

Caractéristiques de l'immeuble :
Il s'agira d'une tour neuve comprenant 180 logements. Elle comprendra une salle polyvalente équipée d'une cuisine, d'un toit-terrasse paysagé et d'une petite buanderie.

Étant donné que l'ensemble vise à être le plus abordable possible, l'immeuble ne comprendra pas les commodités qui se retrouvent habituellement dans la plupart des logements en copropriété au centre-ville de Toronto, telle qu'une piscine, un sauna ou une salle de conditionnement physique.

Le propriétaire de l'emplacement à l'origine demeurera propriétaire du rez-de-chaussée en copropriété. Cet espace servira de local commercial et les résidents y auront accès directement. On aménagera un service de garderie, qui occupera la moitié du deuxième étage de l'immeuble.

Résidents desservis :
Cet aménagement s'adressera à différentes catégories de résidents, notamment des célibataires, des familles monoparentales et des familles avec les deux parents et les enfants, des couples sans enfants et des personnes âgées.

Au moins 12 logements seront accessibles en fauteuil roulant pour les personnes handicapées (p. ex., quadriplégiques et paraplégiques). *Tobias House* offrira des soins auxiliaires sur une période pouvant atteindre six à huit heures par jour. Ce sont les résidents qui devront couvrir les frais rattachés à ces services, bien qu'il soit possible qu'ils soient financés par des mesures de soutien de la part du gouvernement. Un logement servira de bureau pour les soins auxiliaires.

On prévoit que 95 % des logements seront occupés par le propriétaire.

Abordabilité :
L'ensemble s'adressera surtout aux ménages à revenu modeste. À l'origine, le plan de ciblage prévoyait au moins 55 % de ménages dont les revenus sont sous le soixantième centile pour les locataires de la Région du Grand Toronto (p. ex., 57 000 $ pour deux adultes). La vente des logements à deux chambres à coucher au prix de 147 000 $ est abordable pour un ménage dont les revenus sont de 45 936 $ par année (avec une mise de fonds de 10 %), ce qui dépasse le seuil de faible revenu établi pour les ménages à Toronto, soit 32 800 $. Si on se base sur les logements vendus dans un proportion de 90 %, la plupart des logements (60 %) sont habités par des ménages à revenu modeste. Environ 20 % des logements seront destinés à des ménages à faible revenu et 20 % à des ménages à revenu élevé.

Les prix sont nettement inférieurs à ceux des logements en copropriété traditionnels, de dimensions semblables ailleurs à Toronto, en raison de la nature du modèle décrit plus haut.

En outre, les premiers acheteurs reçoivent une remise établie en fonction de la différence entre le coût de construction du logement et la valeur

marchande (10 % dans cet ensemble), qui est comptabilisé comme un prêt hypothécaire de deuxième rang à rembourser à la revente. La remise réduit le montant nécessaire pour la mise de fonds, (parce que les 10 % peuvent être considérés comme de l'avoir propre), ce qui permet aux acheteurs d'une première maison d'avoir plus facilement accès au marché des logements en copropriété.

Abordabilité à long terme :
Les acheteurs suivants paieront le plein prix du marché. Il n'y a pas de mesures en place pour maintenir les logements abordables à la revente.

Dans les ensembles à venir, la disponibilité de fonds pour des prêts hypothécaires de deuxième rang devrait permettre de cibler les ménages à faible revenu. Encore une fois, ce sont les premiers acheteurs qui réaliseraient les profits, plutôt que les acheteurs suivants à la revente.

Acquisition du terrain :
La coopérative de construction est propriétaire du terrain jusqu'à ce que l'immeuble en copropriété soit enregistré. Une fois celui-ci enregistré, le titre foncier sera transféré aux propriétaires des logements en copropriété. Le propriétaire du terrain à l'origine demeure propriétaire des locaux commerciaux du rez-de-chaussée avec titres de copropriété.

Financement :
Le budget d'immobilisation de l'aménagement est présenté ci-dessous.

Bien que le montant total budgété pour la commercialisation soit de 550 000 $, on prévoit que les coûts réels ne dépasseront pas 270 000 $ (1 500 $ par logement). Le surplus peut être utilisé ailleurs ou remis aux acheteurs.

Rôle de l'organisme de parrainage :
La *Parliament Square Co-operative Housing Corporation* est chargée d'aménager l'ensemble et assume les risques en cas de faillite. Le conseil d'administration se réunit une fois par mois.

Coût en capital	Montant
terrain	
• prix d'achat	4 180 000 $
• frais juridiques, test de bruit, essai en soufflerie et analyse du sol, évaluation, garantie et droits de cession immobilière, honoraires des consultants	415 000 $
• perceptions et prélèvements	451 000 $
• droits de cession immobilière	62 700 $
immeubles et intérêts	
• coût de construction résidentielle	16 650 000 $
• services de garderie commerciaux	950 000 $
• intérêts au cours de la construction	1 250 000 $
coûts accessoires - frais	
• honoraires et frais	2 011 650 $
• frais de commercialisation et décaissements	550 000 $
• impôt foncier	50 000 $
• TPS	1 388 800 $
• imprévus	200 000 $
autres coûts	
• améliorations et appareils	852 500 $
• autres prêts hypothécaires (2e rang) (10 %)	2 564 000 $
total	**31 575 650 $**

Le groupe *Options for Homes* exécute toutes les fonctions d'un groupe de ressources, notamment l'enregistrement de l'immeuble en copropriété.

Les bénévoles jouent également un rôle important. Ainsi, les gens qui ont acheté des logements assistent souvent aux réunions d'information pour aider à répondre aux questions et expliquer pourquoi ils ont acheté un logement.

Source de financement	Montant	Proportion du financement
revenu tiré de tous les appartements	25 640 000 $	81 %
services de garde commerciaux	950 000 $	3 %
appareils et crédit pour TPS	361 313 $	1 %
parc de stationnement	1 250 000 $	4 %
casiers	320 000 $	1 %
améliorations et crédit pour TPS	512 500 $	2 %
autres	2 564 000 $	8 %
total	**31 597 813 $**	**100 %**

Rôle des principaux intervenants :

Nom	Rôle	Avantage
Parliament Square Co-operative (groupe de parrainage)	• Voir plus haut.	• Obtenir des maisons.
CIBC Retrocomm	• A offert le financement provisoire une fois les ventes amorcées.	• Frais et intérêts.
Tobias House	• Assurera les soins auxiliaires.	• Frais et possibilité d'intervenir davantage à des fins de bienfaisance.
Ville de Toronto	• A permis au groupe de profiter des politiques concernant le logement social, p. ex., a assoupli les exigences qui s'appliquent au stationnement et réduit les frais municipaux.	• Logement à coût abordable sans que le gouvernement ait à payer quoi que ce soit.
Walter Davies Construction Ltd.	• A souscrit à un contrat à coût maximum garanti.	• Marge de profit égale à 8 % et majoration des frais d'administration.
Walter Davies Management Ltd.	• Gestion de la propriété.	• A versé des frais pour la gestion de la propriété.
Wyndham Court Canada Ltd.	• Était propriétaire du terrain. A souscrit à un prêt hypothécaire financé par le vendeur pour fournir l'avoir propre permettant d'assurer le financement provisoire et s'est engagé à racheter 26 logements si les ventes s'effondraient. A également accordé un prêt susceptible de remise pouvant atteindre 550 000 $ pour la commercialisation.	• Revenu tiré du terrain. A ajouté de la valeur au reste de l'emplacement.

Raisons de la réussite :

1. Le modèle d'aménagement (p. ex., coopérative de construction, stratégie de commercialisation et remise de 10 % enregistrée à titre de prêt hypothécaire de deuxième rang) permet de construire des maisons à un coût moindre, dont la valeur est inférieure à la valeur marchande, et augmenter l'abordabilité pour les premiers acheteurs.
2. La réussite de l'ensemble est attribuable, en grande partie, au fait que le propriétaire du terrain a accepté de comprendre le modèle d'aménagement et d'y souscrire. La contribution sous forme d'avoir propre a joué un rôle prépondérant tout comme le prêt susceptible de remise, dont le montant pouvait atteindre 550 000 $ pour la commercialisation, et qui a permis au groupe de garantir un pourcentage élevé de prévente.
3. Le fait d'avoir réalisé 80 % de préventes au moment de la construction.
4. L'expertise et les antécédents du groupe de ressources (Options for Homes) ont également été des facteur essentiels de la réussite de l'ensemble.
5. La disponibilité de fonds pour des prêts hypothécaires de deuxième rang augmentera la viabilité des ensembles à venir et permettra de répondre aux besoins des ménages à faible revenu.

Obstacles :

La disponibilité d'avoir propre est le principal obstacle auquel on s'est heurté au cours de la construction des logements à coût abordable. Il est très difficile d'offrir suffisamment d'avoir propre pour satisfaire une banque auprès de laquelle on cherche à obtenir le financement de la construction. Ici, c'est la contribution sous forme d'avoir propre faite par le propriétaire du terrain et les préventes qui ont permis de surmonter l'obstacle.

Gestion :

Ce sont les propriétaires qui administreront l'ensemble comme dans un immeuble en copropriété ordinaire. Le conseil d'administration comprendra sept personnes. Au cours de la première année, on confiera l'administration de la propriété à Walter Davies Management Ltd. Par après, le conseil décidera s'il souhaite renouveler le contrat.

Ce sera l'occasion pour les résidents de faire partie bénévolement de comités (p. ex., pour l'aménagement paysager ou l'organisation d'activités sociales).

Coûts d'exploitation et recettes :

Coûts (mensuel)	Montant
frais généraux et administratifs : assurance, gestion et honoraires, frais de bureau généraux, etc.	65 000 $
entretien (main-d'oeuvre, matériaux et services)	95 000 $
services publics : électricité, gaz naturel ou vapeur, eau et égouts	235 000 $
fonds de réserve	40 000 $
imprévus	55 200 $
total	**491 200 $**

recettes	montant
frais mensuels réguliers pour l'administration de l'immeuble en copropriété	491 200 $
recettes totales	**491 200 $**

Satisfaction des résidents et à l'égard de l'ensemble :

Jusqu'à présent, l'ensemble s'est avéré très satisfaisant du point de vue de l'emplacement, de la réaction de la collectivité, de la conception et de la commercialisation. Le niveau d'abordabilité est satisfaisant; cependant, on prévoit que les ensembles à venir seront en mesure d'offrir un degré accru d'abordabilité.

Au cours de discussions avec des représentants des ensembles de St. Lawrence et de Parliament Square, voici les raisons qui ont été invoquées pour l'achat d'un logement :

- Souscrire au mode de vie dans une coopérative sans but lucratif.
- L'emplacement.
- Saisir l'occasion de devenir propriétaire d'une

maison et de se constituer de l'avoir propre.

- Profiter du modèle axé sur la coopérative de construction, qui offre aux acheteurs la possibilité de dire leur mot dans la conception de leur immeuble. Les acheteurs ont donc un certain droit de regard sur l'ensemble dont ils se sentent aussi responsables. Ils peuvent s'assurer d'en avoir pour leur argent et de réduire les coûts en supprimant les profits qui auraient été réalisés par une entreprise de construction privée. La collaboration dans le cadre de la coopérative permet également de rencontrer les gens qui vivront dans l'immeuble une fois celui-ci terminé.
- Souscrire au concept du prêt hypothécaire de deuxième rang qui permet aux accédants à la propriété d'avoir accès plus facilement au marché des logements en copropriété tout en tenant à l'écart les spéculateurs qui essaieraient de revendre rapidement les logements.
- On n'aurait pas pu acheter ce type de logement situé sur un emplacement comparable du centre-ville pour le même prix.
- Il y a toute une gamme de gens qui vivent là : des jeunes et des personnes âgées, mixité des revenus et des antécédents.
- Économies réalisées grâce à la stratégie de commercialisation qui repose sur le bouche à oreille et des dépliants, et qui remplace la campagne publicitaire savamment orchestrée, l'appartement modèle et les vendeurs rémunérés à grands frais.
- Communauté forte. Les gens apprennent à connaître leurs voisins au cours de l'aménagement et ont à coeur l'avenir de l'ensemble. On prévoit que 95 % des logements seront du type propriétaire-occupant. Les gens ont l'impression de pouvoir créer une communauté dont ils deviennent en partie propriétaires.

Transférabilité :
Le concept est transférable dans d'autres villes du Canada à condition que le marché immobilier soit actif. Le modèle est suffisamment complexe et il serait difficile à mettre en oeuvre sans consulter Options for Homes.

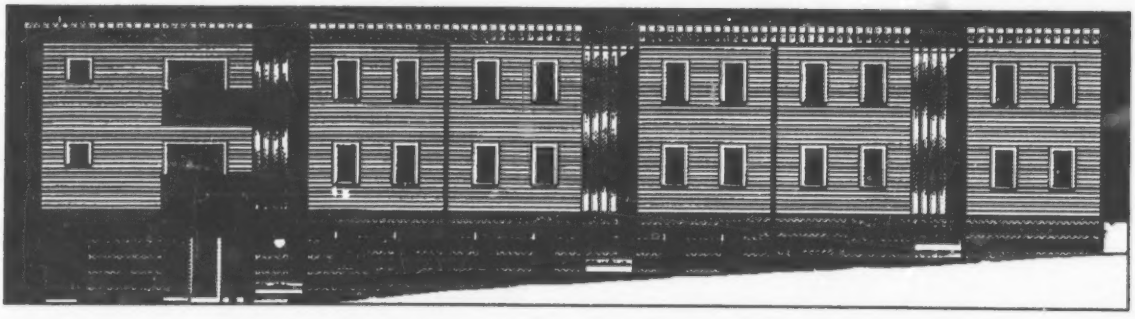
Commentaires :
On a appliqué le modèle à plusieurs endroits dans la région de Toronto comme on l'indique plus bas : 557 logements sont occupés et en voie d'aménagement. Le modèle a été conçu expressément pour être mis en oeuvre par d'autres organismes sans but lucratif à l'échelle nationale et conformément à un contrat de licence avec *Options for Homes*.

Weston Village Co-operative	42 maisons en rangée	occupées
St. Lawrence Co-operative	95 appartements	occupés
Parliament Square Co-operative	180 appartements	en construction
Mill Street Co-operative	160 appartements	à l'étape de la commercialisation
Queen Street Co-operative	80 appartements	à l'étape de la commercialisation
Total	**557 logements**	

Personne-ressource :
Mike Labbe
Président, Options for Homes
55 Mill Street
Toronto (Ontario) N5A 3C4
Tél. : (416) 867-1501
Téléc. : (416) 867-1743

Aménagement Creighton/Gerrish **Halifax, Nouvelle-Écosse**

Modes d'occupation combinés (propr./loc.)



Groupe de parrainage : *Creighton/Gerrish Development Association* (CGDA)

But : Il s'agit d'une vaste initiative d'aménagement conçue pour compléter le processus de renouvellement social et économique à long terme du North End à Halifax. Elle comprend une stratégie intégrée, axée sur l'utilisation et le mode d'occupation polyvalents, visant à construire ce qui suit :

- six maisons jumelées à trois chambres en propriété absolue;
- six maisons pour « accédants à la propriété » en propriété absolue - deux chambres;
- deux immeubles en copropriété à 20 logements - logements superposés à deux et trois chambres;
- un immeuble locatif sans but lucratif à 19 logements pour les personnes seules à faible revenu et difficiles à loger;
- un centre polyvalent pour la communauté noire.

Les cinq ensembles seront financés séparément, mais aménagés comme des parties interdépendantes d'un même projet d'aménagement. On ne prévoit pas de composantes autonomes, et on donnera suite à l'initiative uniquement lorsqu' on aura tout garanti. La valeur totale devrait atteindre environ 6,5 millions de dollars sur une période de trois à quatre ans.

Un autre objectif consiste à vérifier s'il est possible de construire des logements à coût abordable et des logements pour les personnes seules à faible revenu en l'absence de programme traditionnel de subvention continue.

Contexte : Le *North End* de la péninsule de Halifax est le centre des programmes de rénovation depuis près de 40 ans. Bien que, dans l'ensemble, les résultats soient prometteurs, il reste des secteurs isolés de logements inférieurs aux normes et des terrains vacants sous-utilisés. Ces éléments représentent un obstacle important au rétablissement complet du secteur.

En 1993, Harbour City Homes, l'un des partenaires de la *Creighton/Gerrish Development Association* (CGDA), propriétaire de logements sans but lucratif dans le secteur, a obtenu une subvention du programme Abordabilité et choix toujours (ACT). L'objectif consistait à déterminer s'il était possible de poursuivre la rénovation du *Old North End* de Halifax, en encourageant les résidents à devenir propriétaires. L'étude a permis d'établir que si on ne se préoccupait pas de la détérioration à une plus grande échelle, on risquait d'avoir du mal à commercialiser des logements de type propriétaire-occupant à coût abordable.

Coup d'oeil sur l'ensemble	
Modèle	propriété et logement locatif sans but lucratif
Nom du gr. de parrainage	*Creighton/Gerrish Development Association* (CGDA)
Groupe de clients	familles et personnes seules
Mode d'occ. du terrain	propriété
Mode d'occ. des logements	propriété et logement locatif
Raisons de la réussite	1. Stratégie avec la ville et la province visant à garantir le terrain. 2. Prêt du PFPP et subvention du programme ACT. 3. Assurance hypothécaire provinciale, prêt sans intérêt pour acheter le terrain et supplément au loyer. 4. Équipe d'aménagement très crédible.
Sorte de logement	aménagement mixte
Catégorie de revenu	faible revenu et revenu modeste
Endroit	Halifax (Nouvelle-Écosse)
N^bre^ de logements	71
Statut	en cours de construction

Conditions du marché :

On a effectué des études de marché intensives pour établir ce qu'il en coûterait pour aménager la propriété et ce que les gens seraient disposés à payer. Les taux d'inoccupation sont élevés pour les logements locatifs (8,5 %), bien que la plupart des logements inoccupés ne soient pas abordables pour les ménages qui ont des besoins urgents. En raison de la diminution considérable de la composante du logement de l'aide sociale qui affecte les personnes seules et du taux de chômage élevé, les gens sont obligés de partager des logements ou de vivre dans des maisons de chambre. En même temps, les fournisseurs sans but lucratif ont du mal à louer leurs logements à cause des coûts d'exploitation élevés et des inquiétudes que suscite le quartier. Les personnes seules ont désespérément besoin de logements et disposent de rares options.

Les études ont démontré qu'il y aurait un marché pour les logements de type propriétaire- occupant à coût abordable destinés aux ménages dont les revenus varient entre 25 000 $ et 30 000 $ par année. Ces logements auraient l'avantage d'encourager les ménages à revenu plus élevé qui vivent dans des logements sociaux à déménager, ce qui libérerait des logements pour les ménages à revenu moindre. Ces logements contribueraient également à améliorer le quartier, ce qui pourrait diminuer le taux d'inoccupation dans les ensembles sans but lucratif du secteur.

Modèle utilisé :

Le *Creighton/Gerrish Development Group* est un partenariat constitué d'intérêts privés, publics et sans but lucratif, dont les organismes suivants :

- L'*Affordable Housing Association of Nova Scotia* (AHANS);
- le *Black Community Work Group*;
- les *Harbour City Homes*;
- la *Metro Non-Profit Housing Association*.

Ces groupes se sont réunis spécialement pour l'aménagement du secteur. Ils ne voulaient pas se contenter de construire un ensemble. Ils souhaitaient mettre au point une stratégie intégrée d'aménagement.

D'abord, le groupe a essayé d'organiser le financement de l'aménagement au complet. Cependant, comme il n'avait d'avoir propre, cette approche n'a pas été possible. On leur a indiqué que s'ils divisaient l'ensemble en cinq composantes, ils pourraient obtenir des fonds plus facilement. L'approche consistant à diviser les services bancaires liés au terrain et sa renonciation permettrait de ramener l'ensemble global en parties administrables et ferait en sorte que les parties seraient moins exposées aux risques, notamment les propriétaires, la Municipalité régionale de Halifax, la CGDA et

la *League Savings and Morgage Company*. Par la même occasion, les propriétaires et les prêteurs se sentiraient rassurés parce que à mesure que les ensembles sont menés à terme, les propriétés qui restent prendraient de la valeur.

Voici d'autres façons dont le groupe a cherché à assurer l'abordabilité et la viabilité économique de l'ensemble :

- obtenir un taux hypothécaire moindre et réduire le coût du terrain;
- examiner toutes les composantes d'un budget d'aménagement traditionnel pour trouver des façons d'être plus efficace et de réduire les coûts. Le groupe s'intéressait particulièrement au coût des travaux de construction et aux frais généraux. Par la même occasion, il insiste sur une conception de qualité supérieure.

Caractéristiques des immeubles :
Les six maisons jumelées en propriété absolue auront un rez-de-chaussée tout à fait accessible qui pourrait servir de « bureau à domicile » ou d'appartement à louer.

Les six maisons pour « accédants à la propriété » en propriété absolue offrent deux logements à deux chambres, dont le rez-de-chaussée est aménagé. On n'aménagera qu'une partie de l'étage supérieur pour offrir un produit plus abordable. Quatre des logements seront des maisons en rangée. Les deux autres seront des maisons jumelées.

Les deux ensembles en copropriété seront de petits immeubles à trois étages. Ils sont organisés en groupe de quatre autour d'une entrée commune et d'un escalier. Chaque habitation comprend les chambres et un vivoir à l'étage supérieur ainsi qu'une terrasse extérieure au rez-de-chaussée ou un vaste toit-terrasse. Les ensembles seront construits en deux étapes de 20 logements chacun.

L'immeuble d'habitation sans but lucratif à 19 logements comprendra 18 studios autonomes, il s'agira d'un immeuble à ossature de bois à un étage et demi. En outre, il y aura un appartement à une chambre pour le superviseur, des commodités communes et un bureau d'extension.

L'installation polyvalente comprendra des locaux commerciaux (p. ex., une petite épicerie et une caisse populaire), de même qu'une bibliothèque, un centre de ressources, des salles de réunion, un laboratoire informatique, des bureaux, des salles de classe et de séminaire. De cette façon, on pourra regrouper les programmes, les projets et les activités qui sont éparpillés dans la ville.

Type de logement	Nbre de logements	Dimensions (pi²)	Prix d'achat	Abordabilité
maisons jumelées 3 chambres	6	1 000	89 000 $	29 033 $/an
maisons pour accédant à la propriété 2 chambres	6	800	69 500 $	24 381 $/an
logements en copropriété				
3 chambres	8	900	76 000 $-78 500 $	25 932 $/an
2 chambres	32	800	65 500 $-69 000 $	23 427 $/an
logement locatif sans but lucratif				
studios	18	350	490 $/mois	
1 chambres	1	500	490 $/mois	
total	**71**			

Résidents desservis :
Les logements de type propriétaire-occupant seront destinés à des ménages avec des enfants. Ceux qui vivent dans la collectivité ou qui y vivaient et qui souhaitent y retourner auront la priorité pour l'achat des logements. Les logements locatifs sans but lucratif seront destinés aux personnes seules à faible revenu, dont bon nombre sont des personnes difficiles à loger.

Abordabilité :
Les logements de type propriétaire-occupant devraient être abordables pour les ménages à revenu modeste dont les revenus varient entre 25 000 $ et 30 000 $. Selon les études réalisées par l'organisme de parrainage, les prix seront inférieurs au prix moyen de revente, soit 112 000 $, pour la région métropolitaine en 1998. Il est difficile d'offrir des prix pour des logements comparables sur le marché, parce qu'il n'y a pratiquement aucun autre logement de qualité et de prix comparables dans le secteur immédiat. Les logements en copropriété à deux chambres seraient abordables pour des ménages avec un revenu égal à 23 427 $ par année ou moins, ce qui est inférieur au seuil de faible revenu établir pour une famille de quatre personnes à Halifax, soit 28 100 $.

Les loyers dans l'immeuble locatif sans but lucratif seront établis de façon à ce que 13 logements soient abordables pour les personnes seules et handicapées qui reçoivent 490 $ de l'aide sociale pour se loger. Cinq autres logements seront mis à la disposition de personnes seules qui reçoivent 225 $ pour se loger. Le gouvernement provincial offrira de l'aide sous forme de supplément au loyer pour ces cinq logements. L'appartement du superviseur sera loué à moitié prix (245 $ par mois).

Abordabilité à long terme :
Les logements de type propriétaire-occupant ne disposent pas de mécanismes garantissant qu'ils demeureront abordables à long terme. Cependant, le contrat de vente stipulera que si les acheteurs vendent leur logement dans un certain délai, une partie des profits reviendra à l'organisme de parrainage.

Les logements sans but lucratif devraient demeurer abordables à long terme conformément au mandat de l'organisme de parrainage.

Acquisition du terrain :
Les ensembles occuperont trois propriétés. Deux de ces propriétés appartiennent à la Municipalité régionale de Halifax. La plus grande d'entre elles est vacante et appartient à une entreprise privée, *Sobey Leased Property Limited*.

L'organisme de parrainage (CGDA) travaille en collaboration avec la ville pour acheter ces emplacements. Il souhaite acquérir les emplacements qui appartiennent à la ville en payant le coût de la démolition des immeubles qui existent. Le gouvernement provincial est censé consentir un prêt sans intérêt pour faciliter l'acquisition de la propriété de Sobey.

La CGDA souhaite être capable d'offrir des logements de type propriétaire-occupant sur un terrain en propriété absolue. Elle s'inquiète du fait que la propriété du terrain loué pourrait être un facteur susceptible de dissuader les acheteurs éventuels et souhaite simplifier la procédure d'achat et la rendre la plus agréable possible. Le prêteur, la *League Savings and Mortgage Company*, a accepté de prêter son appui.

Financement :

Coût en capital	Terrain	Total
6 maisons jumelées à 3 chambres	48 000 $	532 704 $
6 maisons pour accédants à la propriété à 2 chambres	30 000 $	416 844 $
4 logements en copropriété à 3 chambres (rez-de-chaussée)	24 000 $	314 296 $
4 logements en copropriété à 3 chambres (étage supérieur)	16 000 $	303 420 $
16 logements en copropriété à 2 chambres (rez-de-chaussée)	72 000 $	1 101 704 $
16 logements en copropriété à 2 chambres (étage supérieur)	24 000 $	1 048 960 $
19 logements locatifs sans but lucratif	0	545 910 $
71 logements	**214 000 $**	**4 264 838 $**
centre polyvalent	100 000 $	2 197 500 $
total	**314 000 $**	**6 462 338 $**

Rôle de l'organisme de parrainage :

La CGDA est le promoteur immobilier et le directeur du projet. L'organisme de parrainage a démontré qu'il était fermement déterminé et avait l'ensemble à coeur. L'Affordable Housing Association of Nova Scotia (AHANS) travaille sur ce projet depuis cinq ans, alors que le Black Community Work Group s'efforce d'aménager un centre polyvalent depuis huit ans.

La CGDA a fait preuve de souplesse et a dû trouver différentes façons de procéder. Elle a travaillé dur à la mise sur pied d'une équipe forte et a constitué une équipe d'aménagement professionnel de haut calibre. Les membres de cette équipe recevront des honoraires complets et jouent un rôle déterminant en prêtant leur appui et en mettant leur réputation à la disposition de la crédibilité de l'ensemble de l'initiative.

Le conseil d'administration est très actif et la direction se réunit une fois par semaine.

L'un des autres aspects essentiels du projet consiste à avoir une personne clé qui est le moteur du projet et qui permet à celui-ci de maintenir son élan en tout temps. Le président, Grant Wanzel, rattaché à la faculté d'architecture de la Dalhousie University, consacre tout son temps à la réalisation de ce projet. Il rencontre un grand nombre de bénévoles, des groupes communautaires et des églises pour trouver des acheteurs éventuels.

Source de financement	Montant	Détails
avoir propre des résidents		5 % de mise de fonds - à l'aide de prêts hypothécaires à rapport prêt-valeur élevé.
avoir propre de l'organisme de parrainage		temps consacré par les bénévoles/utilisation des bureaux de la ville/ l'AHANS a fourni 5 000 $.
financement de la construction		La League Savings and Mortgage Company offre le financement des travaux de construction et postconstruction grâce à un prêt hypothécaire à un taux unique et bas.
contribution municipale/ concession		Deux propriétés évaluées à 413 000 $, en plus d'un reçu d'impôt et l'échange de terrain, pourraient faciliter l'achat de la propriété de Sobey.
contribution provinciale		cinq logements bénéficiant du supplément au loyer, garantie hypothécaire et prêt pour permettre l'achat de la propriété de Sobey.
contribution fédérale		PFPP (pouvant atteindre 65 000 $ - à renouveler) et accès à une assurance hypothécaire à un taux plus élevé.

Rôle des principaux intervenants :

Nom	Rôle	Avantage
Creighton/Gerrish Development Association (organisme de parrainage)	• Servir de promoteur immobilier et de directeur de projet. • La *Metro Non-Profit Housing Association* a le statut d'oeuvre de bienfaisance.	Chacun des membres travaille en collaboration avec les autres pour fournir ce qui suit : • des logements de type propriétaire-occupant à coût abordable dans le quartier; • des logements pour les personnes seules à faible revenu; • un centre communautaire polyvalent.
abordabilité et choix toujours (ACT)	• A financé des études sur la possibilité de réaliser le projet et un exercice de planification détaillé du secteur.	• Correspond aux objectifs du programme.
AHANS	• A fourni des fonds pour élaborer la première proposition et le modèle d'aménagement.	• Souhaitait voir l'aménagement d'un ensemble d'habitation à coût abordable en l'absence de programme de logement sans but lucratif axé sur l'offre.
Société canadienne d'hypothèques et de logement	• Le Centre du partenariat public- privé a donné des conseils et fourni le financement pour la préparation de projets. • Le programme d'assurance hypothécaire à rapport prêt-valeur élevé aidera des familles à acheter un logement.	• Correspond aux objectifs du programme.
Dalhousie University	• Reconnaît que le travail effectué par Grant Wanzel représente un projet admissible pour son année sabbatique, ce qui signifie qu'il peut être rémunéré en fonction du salaire prévu pour une année sabbatique.	
Municipalité régionale de Halifax	• A donné des conseils. • A donné les deux propriétés qu'elle possède contre les frais de démolition des immeubles existants. • Facilite le transfert du terrain de Sobey's.	• Soutient le projet. • Percevra de l'impôt foncier lorsque les ensembles seront construits.
Hardman Group	• S'est occupé de la comptabilité reliée à la construction. • S'est occupé de toutes les sommes d'argent. • A donné des conseils financiers.	• Souhaite offrir un service responsable sur le plan social. • Touchera des honoraires.

Nom	Rôle	Avantage
League Saving and Mortgage Company	• Consentira une réduction du taux d'intérêt pour les prêts hypothécaires pouvant atteindre 1 %, pour les acheteurs de maison et pour toutes les composantes. • Assurera le financement provisoire dans le cadre du prêt hypothécaire. • Donnera des conseils financiers.	
gouvernement provincial	Planification à faire : • garantie du prêt pour l'ensemble d'habitation sans but lucratif; • aide sous forme de supplément au loyer pour cinq logements; • un prêt sans intérêt pour permettre l'achat de la propriété de Sobey.	
Savage-Stewart, architectes	• Ont offert des services d'architecture.	• À long terme, ils seront associés à un vaste ensemble unique qui pourrait contribuer à améliorer leur réputation. • Recevront des honoraires.
autres	• Beaucoup d'autres personnes ont donné de l'aide et des conseils.	

Raisons de la réussite :

Si l'ensemble réussit, ce sera grâce aux éléments suivants.

1. La conception d'une stratégie avec la ville et le gouvernement provincial pour l'acquisition du terrain.
2. Le financement conformément aux programmes parrainés de la SCHL. Ainsi, le financement pour la préparation de projets a encouragé l'organisme à poursuivre le projet et lui a permis d'entreprendre la conception. La subvention ACT lui a permis d'élaborer un plan réalisable.
3. L'appui offert par le gouvernement provincial sous la forme d'une garantie hypothécaire, de supplément au loyer et d'un prêt sans intérêt pour aider à l'acquisition du terrain est essentiel.
4. Le fait que la CGDA a pu constituer une équipe d'aménagement et de conception de la construction hautement crédible et très professionnelle, et qu'elle a cherché à obtenir des conseils au cours de la préparation d'un projet crédible.

Autres :

1. La détermination et l'engagement de l'organisme de parrainage.
2. Les études préliminaires ont amélioré la crédibilité du projet et ont permis à l'organisme de parrainage d'avoir davantage confiance en son projet - on étudie la possibilité de le réaliser sur le plan financier et conceptuel depuis le lancement du projet.
3. Le Black Community Work Group a aidé l'organisme de parrainage à en savoir davantage sur le quartier et les gens du quartier à mieux connaître le projet.
4. Les rencontres en petits groupes ont permis à l'organisme de parrainage d'en savoir davantage sur ce que les gens souhaitent et elles offrent une occasion intéressante de répondre aux questions d'ordre financier que posent les gens. Ces réunions aident l'organisme de parrainage à dresser la liste des acheteurs éventuels intéressés. L'enthousiasme manifesté par les gens a également aidé l'organisme de parrainage à soutenir ses efforts.

Obstacles :

1. Le fait de ne pas avoir de capitaux ou d'avoir propre.
2. L'un des principaux obstacles qui a failli mettre un terme au projet résidait dans l'obligation d'obtenir l'assurance hypothécaire pour l'ensemble d'habitation sans but lucratif. Le groupe a été capable de démontrer qu'il possédait un avoir propre de 10 %. Le problème a été résolu au moment où le gouvernement de la Nouvelle-Écosse a accepté de garantir le prêt, moyennant des frais modestes de 3 %.
3. Beaucoup d'autres obstacles, dont le temps nécessaire à la réalisation de chaque étape. Il est très difficile de recommencer et de recommencer encore. Il est essentiel de prendre son élan, mais celui-ci est très difficile à maintenir.

Gestion :

La Metro Non-Profit Housing Association sera propriétaire de l'ensemble d'habitation sans but lucratif à 19 logements et s'occupera de l'administration. Ce sont les propriétaires qui administreront l'ensemble en copropriété par l'entremise du conseil d'administration, et chaque propriétaire sera responsable de son logement. Le centre polyvalent appartiendra au Black Community Work Group, qui l'administrera.

Coût d'exploitation et recettes :

(Données non disponibles.)

Satisfaction des résidents et à l'égard de l'ensemble :

Il est trop tôt pour établir la satisfaction à l'égard de l'ensemble. Cependant, la réaction des membres de la collectivité jusqu'à présent est très enthousiaste.

Le soutien et le ralliement des différents paliers de gouvernement, du prêteur et de consultants professionnels sont très encourageants.

Transférabilité :

La réalisation d'une initiative d'aménagement complète est une entreprise complexe et difficilement transférable à cause de son envergure, du nombre d'intervenants concernés et du degré d'aide gouvernementale qui peut être requis. Si d'autres groupes sont intéressés à adopter cette approche d'aménagement, il leur est conseillé de faire ce qui suit.

- Obtenir les services des professionnels les plus qualifiés pour constituer l'équipe d'aménagement la plus forte possible. La préparation du projet doit être crédible, prudente et réalisable.
- Trouver un terrain dans un endroit stratégique qui peut être disponible à un prix intéressant et qui se trouve dans un secteur où les gens qui ont des intérêts dans le quartier souhaitent des changements.
- Élaborer un plan complet. Bien qu'il soit difficile de préparer un projet complet, il est essentiel d'obtenir un appui important - il y a beaucoup de bonnes raisons pour appuyer le projet et pour que les autres l'appuient.
- Simplifier les choses dans la mesure du possible.

Les groupes communautaires ont du mal à obtenir la crédibilité nécessaire en tant que promoteur immobilier à l'extérieur des programmes gouvernementaux. Les groupes doivent constituer un dossier de leur réussite antérieure. Il est essentiel de gagner la confiance de tous les intervenants éventuels.

Personne-ressource :
Grant Wanzel
a/s Harbour City Homes
2444 Barrington Street
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3K 2W9

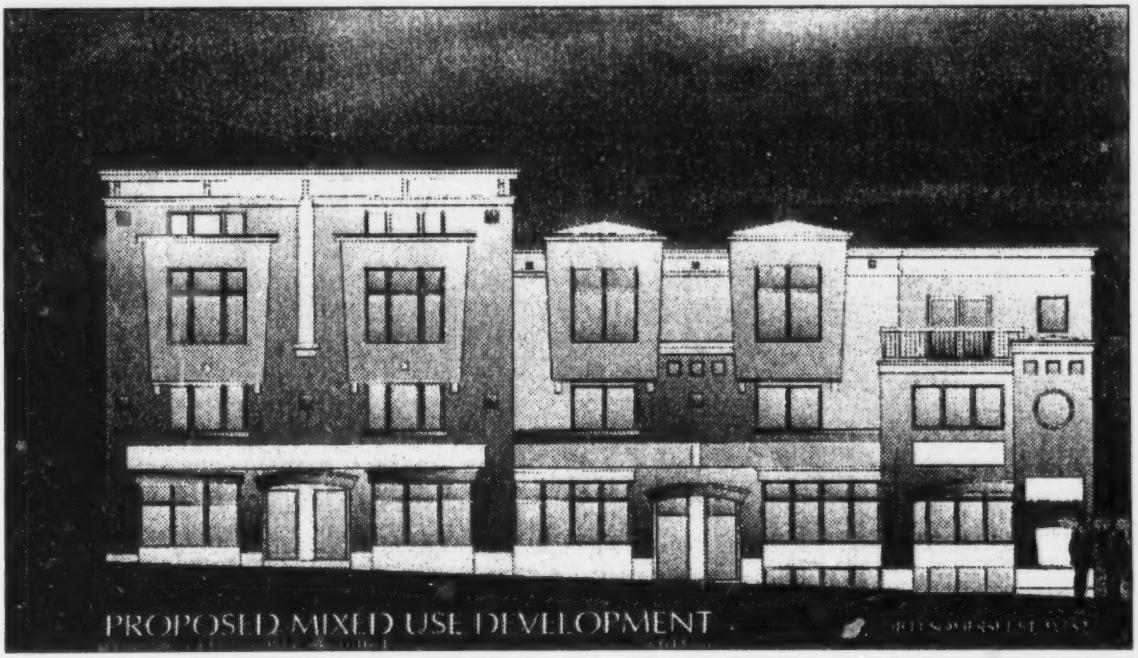
Tél. : (902) 490-6279
Téléc. : (902) 490-6280

Propriété avec avoir propre garanti

Somerset/Rochester

338-344, rue Somerset Ouest
Ottawa (Ontario)

Propriété avec avoir propre garanti



Organisme de parrainage : *Centretown Affordable Housing Development Corp.*

But : Offrir des logements à coût abordable à des familles situées entre le 25e et le 40e rangs centiles dans le secteur d'Ottawa-Carleton (p. ex., revenu annuel variant entre 25 000 $ et 36 000 $), qui disposent d'un nombre limité d'options sur le marché privé des logements locatifs et de type propriétaire-occupant. Ces ménages peuvent avoir droit à une subvention locative modeste du logement social et payer un loyer variant entre 650 $ et 900 $ par mois pour un logement. Ils peuvent avoir à payer davantage sur le marché privé du logement locatif.

Un autre objectif à atteindre consiste à faire en sorte que le logement demeure abordable dans le temps et qu'il continue à répondre aux besoins du groupe cible visé.

Contexte : Il n'y a plus de financement gouvernemental pour les logements locatifs; cependant, les besoins demeurent importants. Plus de 12 000 ménages figurent sur les listes d'attente pour le logement social et les demandeurs peuvent attendre jusqu'à quatre ans avant d'obtenir un logement. La construction de logements à coût abordable sans programmes gouvernementaux, destinés aux familles vivant dans le secteur central du centre-ville d'Ottawa, est la prolongation logique du mandat de l'organisme de parrainage.

Coup d'oeil sur l'ensemble	
Modèle	Propriété avec avoir propre garanti
Nom de l'organisme de parrainage	*Centretown Affordable Housing Development Corp. (CAHDCO)*
Groupe de clients	Ménages avec enfants
Mode d'occ. du terrain	Titres en copropriété absolue
Mode d'occ. des logements	Bail donnant un droit d'occupation
Raisons de la réussite	1. Modèle à avoir propre garanti. 2. Patenariat avec promoteur commercial. 3. Persévéran .e du groupe de parrainage. 4. Propriété absolue.
Sorte de logement	Maisons en rangée et appartements au-dessus d'un espace commercial.
Catégorie de revenu	Revenu modéré
Endroit	Ottawa (Ontario)
Nbre de logements	12
Statut	occupé depuis le printemps 1999.

Conditions du marché :

Le marché connaissait un certain ralentissement à cause des taux d'intérêt bas. En 1996, la CCOC a commandé une enquête auprès de ses locataires et des demandeurs pour déterminer dans quelle mesure ils étaient intéressés par des options d'occupation à coût abordable et pour déterminer aussi quelles caractéristiques du logement les attiraient. L'étude a indiqué que la vaste majorité d'entre eux seraient intéressés par un ensemble d'habitations présentant les caractéristiques suivantes :

- des maisons en rangée ou des logements superposés en bandes;
- mode d'occupation axé sur l'avoir garanti ou financement de la mise de fonds;
- une petite mise de fonds (5 %);
- situé au centre d'Ottawa;
- vaste espace d'entreposage, commodités, cuisine et espace de stationnement.

Modèle utilisé :

Le modèle d'aménagement comporte plusieurs caractéristiques clés.

1. Propriété
   On a pris la décision de construire des logements de type propriétaire-occupant plutôt que des logements locatifs pour les raisons suivantes :
   - les coûts pour l'administration des logements locatifs sont élevés;
   - l'impôt foncier pour les logements locatifs est beaucoup plus élevé que pour les logements de type propriétaire-occupant (double);
   - les frais d'entretien pour les logements de type propriétaire-occupant sont inférieurs parce que les propriétaires sont responsables de leur logement;
   - la mise de fonds aide le promoteur immobilier à obtenir le financement nécessaire.

2. Avoir propre garanti
   Le mode d'occupation axé sur l'avoir propre garanti donne aux propriétaires des droits équivalents à la copropriété, mais il y a des restrictions qui s'appliquent à la revente ainsi qu'un rendement garanti sur l'investissement de l'avoir propre. On se sert du concept de location à bail pour donner au propriétaire le « droit d'occupation » du logement et assurer le caractère exécutoire des limites de la revente. On ne peut pas vendre les logements sur le marché privé. Le propriétaire qui souhaite vendre son logement doit rétrocéder le « droit d'occupation » au groupe de parrainage (CAHDCO). En retour, la CAHDCO garantit le prix de rachat. L'abordabilité à long terme est prévue dans les conditions du bail qui permettent à l'organisme de parrainage sans but lucratif d'avoir un droit de regard plus grand que si le logement était en propriété absolue.

3. Titres de copropriété en propriété absolue
   Le troisième aspect du modèle représente une tentative pour subdiviser les logements au moyen des titres en copropriété absolue plutôt qu'en mettant sur pied une association de copropriétaires conformément à la *Loi sur les condominiums* de l'Ontario. De cette façon, on contournerait la difficulté que représente l'enregistrement d'un logement locatif, on éviterait d'avoir à débourser les frais et à consacrer le temps lié à cette procédure. À Ottawa, les frais juridiques et d'enregistrement pour un ensemble en copropriété de 20 logements peuvent facilement s'élever à 20 000 $. L'enregistrement final peut facilement prendre quatre mois. Il s'ensuit des complications et des délais au moment de la transformation du financement des travaux de construction en prêt hypothécaire individuel.

   En outre, la structure générale des logements locatifs requise sur le plan légal est difficile à adapter aux ensembles à utilisation mixte. Elle est restrictive et ignore souvent les intérêts des partenaires minoritaires. Le modèle de gestion imposé par la *Loi sur les condominiums* peut également être trop lourd pour les petits ensembles.

   Il convient de souligner que la CCOC n'a pas encore obtenu l'approbation de l'administration municipale pour les titres en copropriété en propriété absolue. Il faut apporter une modification au plan officiel pour donner l'orientation au comité des dérogations qui autorisera ce mode d'occupation.

4. Mise de fonds en travail
   La CAHDCO espère intégrer une initiative d'autoconstruction où les propriétaires éventuels travailleraient avec le propriétaire et le constructeur. De cette façon, on réduirait le coût des travaux de construction et on permettrait aux propriétaires de développer certaines habiletés qui les aideront à entretenir leur logement. Le travail aurait lieu essentiellement à l'étape de la finition de la construction. On espère que cet aspect de l'aménagement réduira le coût des travaux de construction de 5 % à 10 %.

Caractéristiques des immeubles :
Il s'agira d'un ensemble à utilisation mixte comprenant la construction de dix maisons en rangée à trois chambres et de deux appartements en haut du local commercial. Il y aura une cour paysagée, une salle de vélo ainsi que des raccordements pour la buanderie à l'intérieur des logements.

Type de logement	Nbre de logements	Dimensions (pi²)
maisons en rangée à 3 chambres	10	1 200 - 1 350
appartements à 3 chambres	2	1,100
total	**12**	

Résidents concernés :
L'ensemble est destiné aux ménages avec enfants.

Abordabilité :
Les coûts prévus établis jusqu'à maintenant indiquent qu'il serait possible de répondre aux besoins des familles qui ont un revenu combiné inférieur à 36 000 $ par année (revenu correspondant au 40e rang centile).

Les prix d'achat prévus sont inférieurs. On estime qu'ils seraient au moins de 10 % à 15 % inférieurs à des logements comparables situés au

Type de logement	Nbre de logements	Prix d'achat	Abordabilité	Prix d'un logement comparable sur le marché
maisons en rangée 3 chambres	10	104 000 $	37 729 $/an	115 000 $ - 120 000 $
appartments à 3 chambres	2	85 000 $	32 945 $/an	100 000 $
total	**12**			

même endroit, offerts sur le marché privé.
Les résidents seraient en mesure de verser une mise de fonds de 5 % pour leur logement. Grâce à cette mise de fonds, les appartements à trois chambres sont abordables pour les ménages dont le revenu est de 32 945 $ par année, ce qui est légèrement au-dessus du seuil de faible revenu établi pour les ménages d'Ottawa, soit 32 800 $. En outre, on travaille à l'élaboration de plans pour offrir aux acheteurs la possibilité de contribuer au projet grâce à une mise en fonds en travail, qui pourrait représenter un pourcentage supplémentaire du coût en capital, variant entre 2,5 % et 5 %.

Abordabilité à long terme :

L'un des principaux objectifs de ce projet consiste à faire en sorte que les logements demeurent abordables à long terme. Conformément au modèle axé sur l'avoir propre garanti proposé ci-dessus, les acheteurs auraient la possibilité de se constituer de l'avoir propre. Cependant, à la revente, le résident doit revendre ses intérêts dans le logement à l'organisme de parrainage à un prix de « rachat » garanti.

Acquisition du terrain :

Le terrain appartient à l'heure actuelle à un promoteur immobilier commercial. Il sera la propriété conjointe du promoteur immobilier commercial et de la CAHDCO une fois le projet à terme.

Financement :

Voici le budget des dépenses en capital.

Coût en capital	Montant
coûts du terrain • prix d'achat, droit de mutation, frais juridiques, frais municipaux, enquêtes, analyses de sol, évaluations	179 250 $
Construction • construction résidentielle neuve, appareils, meubles, aménagement paysager	828 000 $
Frais • taxes et assurances au cours de la construction, honoraires des consultants et décaissements, frais juridiques, frais d'administration, frais d'intérêt au cours de la construction, permis de construction	111 974 $
Autres • imprévus, garantie, profit, commercialisation, TPS.	105 000 $
total	**1 224 224 $**

Voici les sources de financement qu'on a établies jusqu'à présent :

Source de financement	Montant	Détails	Proportion du finaacnement
FPP	60 000 $	On a versé 10 000 $ et on s'attend à recevoir 40 000 $ de plus une fois que les objectifs de l'évaluation environnementale de la SCHL seront atteints.	5 %
avoir propre des résidents	60 000 $	Mise de fonds.	6 %
dons	2 000 $	*Home Depot* - Matériaux pour la mise de fonds en travail,	2 %
financement de la constrution	828 000 $		82.8 %
financement postconstruction			
contribution municipal/ concession	15 000 $	10 000 $ pour l'étude réalisée par le groupe de discussion et 5 000 $ pour les honoraires des consultants	1.5 %
mise de fonds en travail	45 000 $	On estime qu'elle varie en moyenne entre 2 500 $ et 5 000 $.	4.5 %
total	**1 000 000 $**		**100 %**

Rôle de l'organisme de parrainage :
La CAHDCO prévoit mettre sur pied un partenariat avec le propriétaire de l'emplacement pour aménager la partie résidentielle de l'ensemble.

Rôle des principaux intervenants :

Nom	Rôle	Avantage
CAHDCO) (groupe de parrainage	Promoteur immobilier.	• Mandat pour construire des logements à coût abordable. • Avait besoin d'un emplacement.
Société canadienne d'hypothèques et de logement	• A fourni les fonds pour la préparation du projet.	• Mandat lié à la production de logements à coût abordable.
Ville d'Ottawa	• A consenti un prêt visant à aider à défrayer les coûts grâce à son fonds novateur de prêt pour le logement. Elle a également donné des fonds pour l'enquête sur le marché.	• Correspond à l'objectif du programme qui consiste à consentir des prêts à court terme, sans intérêt à l'appui de la production de logements novateurs à coût abordable.
Promoteur immobilier commercial	• Propriétaire du terrain.	• Sera propriétaire de la partie commerciale de l'immeuble. • A besoin de la composante résidentielle pour construire le local commercial à cause des exigences du zonage.
Solutions-Maisons (SCHL)	• A financé l'étude sur les options pour la mise de fonds en travail.	• Mandat lié au logement à coût abordable.
Une autre partie disposée à garantir le rachat (pour les premières années)	• Garantie financière au cas où le marché s'effondre et que l'organisme de parrainage ne dispose pas des fonds suffisants pour racheter au prix garanti.	• Soutenir le logement à coût abordable.
Programme Abordabilité et choix toujours (ACT).	• Peut financer l'étude de la question des titres en copropriété.	• Correspond aux objectifs du programme.

Raisons de la réussite :
Si ce projet a lieu, ce sera pour les raisons suivantes.

1. Modèle axé sur l'avoir propre garanti.
2. Il faut établir un partenariat avec le promoteur immobilier commercial, parce que la propriété est zonée pour usage mixte.
3. La persévérance et l'expertise de l'organisme de parrainage.
4. Mode d'occupation en copropriété et en propriété absolue.
5. Financement obtenu auprès de la SCHL pour le prêt du PFPP, de Solutions-Maisons, du programme ACT et de la Ville d'Ottawa.
6. Le propriétaire et l'architecte ont rencontré l'association communautaire. Ils ont obtenu beaucoup de commentaires de la collectivité concernant les problèmes relatifs à la conception et au plan d'ensemble, et cela a aidé à obtenir l'appui de ce projet.
7. La CAHDCO a pris connaissance de cet emplacement potentiel après avoir lu

l'histoire de la réunion décrite plus haut dans un journal de la collectivité.

Obstacles :

1. Il s'agit d'un aménagement compliqué parce que l'organisme de parrainage souhaite utiliser les titres de copropriété en propriété absolue, qui représentent une forme de propriété qui n'est pas utilisée en Ontario. Par la même occasion, l'aménagement de la propriété en collaboration avec le propriétaire commercial s'articule autour du principe des titres de copropriété en propriété absolue. Ceux-ci permettront au propriétaire commercial d'acheter, de vendre et de financer sa propriété à part de la composante résidentielle.

2. Pour que le comité des dérogations local approuve la demande de consentement autorisant les titres de copropriété en propriété absolue, le plan officiel de la ville doit d'abord être modifié.

3. Financement :

- Les primes de la SCHL pour les prêts hypothécaires à rapport prêt-valeur élevé, soit 3,75 % actuellement, représentent un obstacle à l'aménagement. Ces frais augmentent le montant des versements mensuels et diminuent le bassin d'acheteurs éventuels.
- La TPS est de 7 % pour la location comparativement à 4,2 % pour la propriété absolue.
- Il est difficile d'obtenir le financement de la construction à un taux bas.

Gestion :

Les propriétaires-occupants formeront un comité ou un conseil d'administration pour administrer l'aménagement. Au cours de la première année au moins, ce sera la CCOC qui sera responsable de la gestion de la propriété et des services d'entretien. Elle a de l'expérience dans le domaine de la gestion de coentreprises résidentielles et commerciales. Après la première année, les propriétaires-occupants pourraient décider de choisir une autre entreprise de gestion.

La CAHDCO jouera un rôle continu en administrant l'achat et la vente de logements conformément au modèle axé sur l'avoir propre garanti.

Coûts d'exploitation et recettes :

Données non disponibles.

Satisfaction des résidents et à l'égard de l'ensemble :

L'étude sur la commercialisation a indiqué que les familles qui font partie du groupe de revenu cible sont très en faveur de ce type de projet.

Transférabilité :

Le modèle axé sur l'avoir propre garanti est transférable et peut très bien convenir à des groupes qui ont une structure administrative établie. Cette structure est nécessaire pour traiter les reventes. Le modèle exige également qu'un organisme accepte de s'engager à racheter les logements (les premières années). Il devrait être possible de trouver ce genre d'organisme, parce que les risques sont censés être réduits au minimum. Grâce au prix d'achat initial bas, les risques associés au rachat garanti se trouvent réduits.

La composante à utilisation mixte de ce projet est également transférable, parce qu'il s'agit d'une forme d'aménagement habituelle et qu'elle est souvent encouragée dans les secteurs urbains. La possibilité d'utiliser les titres de copropriété en propriété absolue serait un avantage.

Personne-ressource :
Dennis Carr, coordonnateur de l'aménagement
Centretown Affordable Housing Development Corporation
C.P. 2787, station D
Ottawa (Ontario) K1P 5W8
Tél. : (613) 235-2408 poste 229
Téléc. : (613) 235-4026

Coopérative d'habitation à capitalisation

Moral Imperative
6712 112th Street
Edmonton (Alberta)

Coopérative d'habitation à capitalisation

Groupe de parrainage: *Moral Imperative Strata Title Housing Co-operative Ltd.*

But : Fournir des logements à coût abordable, sécuritaires dans une collectivité qui soutient le projet. Offrir à des résidents la possibilité de se constituer de l'avoir propre grâce à une forme d'accession à la propriété.

Contexte : Un groupe d'amis qui souhaitaient vivre en coopérative. Ils ont vu un immeuble d'habitation à vendre qui leur convenait.

Conditions du marché :
Les prix sur le marché immobilier étaient abordables et généralement stables. Les taux d'intérêt étaient bas.

Modèle utilisé :
Il s'agit d'une coopérative d'habitation en copropriété qui regroupe les meilleurs aspects de la coopérative et du logement en copropriété. Cependant, elle diffère de la coopérative traditionnelle financée par un seul prêt hypothécaire et des traditionnels logements en copropriété, car il s'agit d'une coopérative d'habitation en propriété absolue qui permet aux résidents de contracter des prêts hypothécaires individuels et qui ne comporte pas d'exigences précises pour l'administration. Pour ce faire, on utilise une subdivision à trois volets. À ce moment-ci, l'enregistrement des coopératives d'habitations coûte plus cher que celui de logements en copropriété.

On a retenu ce modèle pour les raisons suivantes :
- il favorise la collaboration;
- les logements sont considérés séparément, de sorte que les besoins financiers peuvent varier.

Le modèle favorise l'abordabilité pour les raisons suivantes :
- les logements sont achetés au prix de revient;
- l'utilisateur a droit de regard sur eux;
- un fonds de capitaux peut aider les gens qui en ont besoin;
- il est possible d'imposer un plafond au prix de revente des logements pour maintenir l'abordabilité;
- à la revente, le fonds de capitaux peut être renfloué;
- ce fonds de capitaux peut servir à de nouveaux projets;
- la coopérative a la possibilité d'acheter le logement si c'est nécessaire pour permettre

Coup d'oeil sur l'ensemble	
Modèle	Coopérative à capitalisation
Nom de l'organisme de parrainage	*Moral Imperative Strata Title Housing Co-operative Ltd.*
Groupe de clients	Jeunes célibataires et artistes
Mode d'occ. du terrain	propriété
Mode d'occ. des logements	coop. à capitalisation
Raisons de la réussite	Modèle à capitalisation Prêts hypothécaires individuels à ratio élevé. Acquisition d'un immeuble à prix raisonnable. Conviction des membres
Sorte de logement	immeuble de faible hauteur
Catégorie de revenu	Faible revenu
Endroit	Edmonton (Alberta)
Nbre de logements	6

à la collectivité d'en conserver le contrôle, p. ex., pour empêcher la spéculation des investisseurs.

La coopérative doit approuver les nouveaux acheteurs. Il s'agit de la deuxième coopérative d'habitation avec titres de copropriété absolue en Alberta.

Caractéristiques de l'immeuble :
Il s'agit d'un immeuble sans ascenseur, à deux étages et comptant six logements, qui date de la période d'après-guerre; il est situé dans un vieux quartier sur un vaste emplacement. Il se trouve dans une rue tranquille, bordée d'arbres, en face d'une école élémentaire et près des transports en commun. La *Moral Imperative Co-operative* est l'un de trois immeubles semblables de l'îlot. Elle a été achetée par les futurs résidents grâce à une transaction financière simple et transformée en coopérative d'habitation. La seule caractéristique qu'elle présente, c'est le mode d'occupation choisi par les membres : une coopérative d'habitation avec titres de copropriété.

Il s'agit d'appartements traditionnels, avec plancher en bois franc et plafond voûté, dont les dimensions varient entre 650 et 850 pi². Les commodités limitées consistent en un jardin et en un parc de stationnement. Il n'y a pas d'autres utilisations du site. L'immeuble était occupé à l'automne et à l'hiver de 1992-1993.

Type de logements	Nbre de logements	Dimensions (pi²)
1 chambre	2	650
2 chambres	4	850
total	6	

Les membres éventuels de la coopérative se sont mis en rapport avec les locataires à ce moment-là pour voir s'ils souhaitaient acheter un logement, mais aucun d'entre eux n'a choisi de le faire.

Résidents desservis :
Les premiers résidents étaient de jeunes célibataires, sans enfant au moment où le projet a été mis de l'avant. Bon nombre d'entre eux étaient des artistes, des serveurs ou des serveuses et des cinéastes qui gagnaient moins de 25 000 $ par année.

Abordabilité :
Le coût mensuel d'un logement à deux chambres est de 500 $ par mois. Ce coût comprend le paiement hypothécaire de 300 $ par mois ainsi que des frais pour la coopérative de 200 $ par mois. Les logements à deux chambres sont abordables pour les ménages dont les revenus sont de 20 000 $ ou plus, ce qui est bien en dessous du seuil de faible revenu établi pour les ménages à Edmonton, soit 32 800 $. L'évaluation moyenne de tous les logements était de 51 700 $ par logement, comparativement à un prix moyen de 45 000 $ par logement.

Abordabilité à long terme :
Il n'y a pas mécanisme qui protège l'abordabilité à long terme dans cette coopérative d'habitation (mais il s'agit d'une caractéristique d'autres coopératives d'habitation). Les membres de *Moral Imperative* ont décidé de ne pas plafonner le prix de revente, étant donné que l'un de leurs objectifs consistait à se constituer un certain avoir propre au moyen de leur maison. Il revient aux différents membres de négocier un prix avec les acheteurs éventuels.

Type de logements	Logements pour les ménages à faible revenu (nbre)	Prix d'achat	Abordabilité
App. 1 chambre	2	35 000 $	17 400 $/an
App. 2 chambres	4	50 000 $	20 000 $/an
total	6		

Acquisition du terrain :
La coopérative a acheté le terrain et l'immeuble à la valeur marchande.

Financement :
La transaction financière a été relativement simple. Elle comprenait l'achat de la propriété et le versement d'honoraires pour les études et les évaluations. Les premiers membres du groupe ont rassemblé des fonds pour verser un dépôt de 10 000 $, qui leur a permis de réserver la propriété.

Coût en capital (réel)	Montant
terrain et immeuble	270 000 $
coûts accessoires	20 000 $
total	**290 000 $**

Chaque membre de la coopérative achète une part d'une valeur de 2 000 $, qui est remboursable au moment où il quitte la coopérative. De cette façon, on crée un fonds de capitaux, qui sert de fonds de roulement à la coopérative au besoin.

Chaque logement a été financé à l'aide d'une mise de fonds de 5 % et d'un prêt hypothécaire à 95 % de premier rang pour l'accession à la propriété, assuré par la LNH. Dans certains cas, les parents ont été les cosignataires du prêt. Les membres ont constaté que les banques et les caisses populaires n'étaient pas disposées à avancer les fonds pour les prêts hypothécaires pour ce projet, peut-être parce que ce mode d'occupation n'était pas connu. Ils ont finalement trouvé une banque, la Banque de Montréal, qui a accepté, et c'est là que tous les prêts hypothécaires ont été contractés, ce qui n'a nécessité qu'une évaluation.

Rôle de l'organisme de parrainage :
Ce sont les membres de la *Moral Imperative* Housing Corporative qui sont intervenus dès le début. Le projet a nécessité un grand nombre de réunions et la prise de beaucoup de décisions; cependant, les membres de la coopérative sont d'avis que cette procédure comportait des avantages dans la mesure où elle leur a permis de se connaître les uns les autres avant d'emménager.

L'un des rôles des membres de la coopérative consistait à établir les règlements et les politiques de la coopérative.

Rôle des principaux intervenants :
Le groupe de ressources Communitas est intervenu à titre de consultant de la coopérative, pour l'aider à sélectionner le modèle qu'elle préférait, à effectuer des analyses financières, à agir à titre d'intermédiaire auprès des institutions financières et à faciliter la constitution en corporation. Communitas détenait également la propriété par l'entremise d'une société à responsabilité limitée jusqu'à ce que le groupe soit constitué en corporation. Pour ces services, le groupe de ressources a reçu des honoraires.

Raisons de la réussite :
1. Les dispositions des titres en copropriété absolue qui prévoient le financement de chaque logement.
2. Des prêts hypothécaires à rapport prêt-valeur élevé.
3. L'achat d'un immeuble qui existait à un prix raisonnable.
4. L'engagement des membres de la coopérative.

Un certain nombre d'éléments auraient facilité la procédure.
1. L'accès à un fonds d'aménagement renouvelable aurait été utile. Les groupes de ressources doivent travailler en collaboration avec les membres du groupe pendant un certain temps (8 à 15 mois) avant que les fonds deviennent disponibles.
2. Si les municipalités souhaitent encourager ce type d'aménagement, elles pourraient trouver une façon de réduire les coûts du lotissement pour les coopératives avec titres de copropriété en les ramenant à l'équivalent de ceux d'un immeuble en copropriété.

Obstacles :
Les membres du groupe ont constaté que la quantité de paperasserie requise coûtait cher et était une source de frustration. La constitution en corporation a pris du temps parce que les membres ne connaissaient pas bien ce mode d'occupation. Cependant, on ne prévoit pas que ce

sera un problème permanent. Il a été également difficile de trouver un prêteur disposé à consentir le prêt hypothécaire.

Gestion :
La *Moral Imperative Strata Title Housing Co-operative Ltd.* administre la coopérative en utilisant un modèle de prise de décisions axé sur le consensus. Le conseil d'administration est composé de trois membres. Comme il s'agit d'une petite coopérative, les membres se trouvent souvent en situation difficile si par exemple, quelques-uns des membres sont absents. Il est difficile d'atteindre le quorum, et les membres qui restent doivent assumer toutes les responsabilités.

Coûts d'exploitation et recettes :
Communitas a préparé le budget d'exploitation pour la première année d'exploitation de la coopérative. Le groupe a essayé de maintenir les frais bas en effectuant lui-même une partie du travail, tel que l'aménagement paysager. Chaque membre verse 200 $ par mois en frais pour la coopérative, ce qui couvre l'impôt foncier, les frais d'administration, l'assurance, les services publics, l'entretien et les réserves de remplacement.

Satisfaction des résidents :
Les résidents vivent là depuis cinq ans maintenant. Les deux résidents interrogés sont extrêmement satisfaits, non seulement de l'espace physique qu'ils ont acquis, mais également de la communauté qu'ils ont créée. Les résidents comptent les uns sur les autres dans la coopérative, qui représente un substitut de la famille.

Transférabilité :
Le modèle axé sur la coopérative d'habitation à capitalisation est considéré comme transférable uniquement dans les compétences qui disposent de la législation nécessaire. Il faut examiner les lois provinciales relatives aux titres immobiliers afin d'évaluer dans quelle mesure le modèle peut s'appliquer ailleurs. En Alberta, les coopératives d'habitation à capitalisation deviennent de plus en plus nombreuses, et les groupes qui se lancent dans ce projet aujourd'hui ne trouveront vraisemblablement pas le processus aussi fastidieux. On est plus sensibilisé aux titres de copropriété dans la communauté juridique et financière aujourd'hui. Les membres de la coopérative sont d'avis qu'il serait plus facile pour le prochain groupe de réaliser le même projet.

La stratégie qui consistait à acheter et à subdiviser un immeuble existant, payé entièrement par l'avoir propre et les prêts hypothécaires des propriétaires, serait abordable sans subvention seulement sur des marchés immobiliers où le prix des logements n'est pas élevé. Cela exclut certains marchés, comme Vancouver, Victoria et Toronto.

Commentaires :
Les membres de la coopérative envisagent de s'étendre en achetant l'immeuble voisin et en l'intégrant à la *Moral Imperative Co-op.* Une des raisons motivant ce projet c'est que des gens intéressés à prendre part à ce type de projet et à adopter ce style de vie se sont informés à ce sujet. En outre, l'agrandissement comporterait des avantages pour les membres de la coopérative actuelle, dans la mesure où elle augmenterait les ressources disponibles pour le groupe, notamment les membres et les ressources financières.

Personne-ressource :
Lynn Hannley, directrice générale
Communitas Group Ltd.
12120 106th Street, bureau 200
Edmonton (Alberta)

Tél. : (403) 482-5467
Téléc. : (403) 488-5102
Courriel : coopdev@freenet.edmonton.ab.ca

Coopérative locative

Coopérative d'habitation Bluestem

708, avenue Jessie
Winnipeg (Manitoba)

Coopérative locative

Groupe de parrainage : *Bluestem Housing Co-op*

But : Produire des logements à coût abordable de qualité supérieure dans une collectivité démocratique. Être propriétaire et avoir droit de regard, dans une certaine mesure, sans avoir à assumer toutes les obligations liées à l'accession à la propriété. Créer un environnement communautaire.

Contexte : Le projet a été lancé par trois familles. Elles ont saisi l'occasion qui se présentait d'acheter un immeuble qui convenait.

Conditions du marché :
Bon nombre d'immeubles à prix raisonnable. Le marché immobilier à Winnipeg était calme.

Modèle utilisé :
On a établi que ce projet serait une coopérative locative. Le propriétaire de chaque logement achète 500 parts à 1 $ l'unité (3 000 parts en tout). Si un membre souhaite quitter la coopérative, il doit revendre ses 500 parts à la coopératives, et il recevra en retour les 500 $ qu'il a versés au début.

Caractéristiques de l'immeuble :
L'achat d'un immeuble sans ascenseur à deux étages, avec six logements, ne nécessitant pas de rénovations. Construit en 1914, l'immeuble comprend des appartements de moins de 900 pi² chacun, avec une buanderie, un jardin, un terrain de stationnement et un sous-sol. Il n'y a pas d'aire commune actuellement, mais la coopérative prévoit en aménager plus tard. Il a fallu seulement six mois pour réaliser le projet, de la conception à l'achat.

Résidents desservis :
De jeunes familles dont les revenus sont généralement inférieurs à 35 000 $ par année. La plupart de résidents à ce moment-là étaient des étudiants d'université.

Coup d'oeil sur l'ensemble	
Modèle	Coopérative locative
Nom de l'organisme de parrainage	*Bluestem Housing Co-op.*
Groupe de clients	Jeunes familles
Mode d'occ. du terrain	propriété
Mode d'occ. des logements	coopérative
Raisons de la réussite	Financement abordable Acquisition d'un immeuble à prix raisonnable. Participation des membres pour réduire les coûts d'exploitation Détermination du groupe parrain.
Sorte de logement	immeuble de faible hauteur
Catégorie de revenu	Faible revenu
Endroit	Winnipeg (Manitoba)
N^bre de logements	6
Statut	occupé

Type de logement	Nbre de logements	Dimensions (pi²)	Loyer pour les ménages à faible revenu	Abordabilité	Loyer d'un logement comparable sur le marché
2 chambres	6	900	465 $	18 600 $/an	500 $-525 $
total	**6**				

Abordabilité :
À l'heure actuelle, ces logements sont abordables pour des ménages dont les revenus sont de 18 600 $ par année ou plus, ce qui est nettement inférieur au seuil de faible revenu pour un ménage de quatre personnes à Winnipeg, soit 32 800 $ par année.

Abordabilité à long terme :
L'abordabilité est protégée à long terme parce que c'est la coopérative qui a la mainmise sur l'avoir propre. Les membres de la coopérative ne profiteront pas de l'appréciation de l'immeuble. Les frais de logement pourraient diminuer avec le temps, ce qui permettrait à l'ensemble de devenir encore plus abordable.

Coût en capital (réel)	Montant
acquisition de l'immeuble	140 000 $
coûts accessoires	
• honoraires	1 000 $
total	**141 000 $**

Acquisition du terrain :
La coopérative est propriétaire du terrain et de l'immeuble. Ils ont été achetés d'un propriétaire du secteur privé.

Financement :
Les coûts sont limités au prix d'achat du terrain et de l'immeuble. Les dépenses ont été réduites grâce à certains services offerts bénévolement, tels que l'inspection de l'immeuble.

Le financement de l'achat comprenait trois types de financement abordable : des prêts sans intérêt consentis par des membres éventuels (sous forme d'avoir propre), un prêt hypothécaire de premier rang consenti par une institution financière ainsi qu'un prêt hypothécaire de deuxième rang privé consenti par un particulier. Le taux d'intérêt des deux derniers est identique. De cette façon, la coopérative a été capable de verser une mise de fonds de 35 % et a évité d'avoir à contracter l'assurance hypothécaire de la SCHL.

Les membres de la coopérative ont dû faire le tour pour trouver une caisse populaire locale qui consentait un prêt hypothécaire intéressant. L'ancien propriétaire avait un prêt hypothécaire qu'il avait contracté auprès d'une caisse populaire, de sorte que cette dernière leur a consenti une légère baisse des taux d'intérêt. Les conditions pour les deux prêts étaient les suivantes : amortissement sur 20 ans, durée de cinq ans, au même taux d'intérêt. Le prêt hypothécaire de deuxième rang est également inscrit au registre des titres.

Rôle de l'organisme de parrainage :
Les membres de la coopérative sont responsables de l'ensemble du projet, notamment le concept, l'étude du marché, la transaction immobilière, la planification commerciale et le financement. Une fois les logements occupés, les membres de la coopérative sont responsables de la gestion de la coopérative et de l'entretien.

Raisons de la réussite :
1. Financement abordable.
2. Immeuble de bonne qualité à un prix raisonnable.
3. La participation des membres a permis de réduire les coûts d'exploitation.
4. Sentiment d'appartenance et détermination.

Le projet aurait mieux réussi si la coopérative avait pu obtenir un prêt hypothécaire avec une mise de fonds de 10 %, une garantie hypothécaire sans obligation et si les institutions financières avaient accepté de collaborer davantage.

Obstacles :

1. Il a été difficile d'obtenir du financement à des conditions raisonnables. Ainsi, la plupart des banques exigeaient une mise de fonds de 35 % pour le prêt hypothécaire au lieu des 25 % qu'elles exigent des particuliers.
2. Le groupe a constaté que les exigences de la SCHL relatives à l'assurance hypothécaire coûtent cher - des frais de 2 % et 125 $ par appartement (non remboursable) afin de réduire la mise de fonds.

Gestion :

Bluestem est administré par les membres de la coopérative - le conseil d'administration est composé de six personnes. Les membres occupent tour à tour le poste de président, de secrétaire et de trésorier. On utilise un modèle de prise de décisions axé sur le consensus. On a organisé des réunions hebdomadaires au moment où la coopérative a été mise sur pied, mais elles ne sont plus nécessaires. À l'heure actuelle, le conseil d'administration et les différents comités se réunissent une fois par mois. Il y a plusieurs comités, notamment pour l'entretien, les finances, le jardinage et les activités sociales.

Coûts d'exploitation et recettes :

La coopérative obtient d'autres revenus de la location des espaces de stationnement et des paiements d'intérêt. Les membres de la coopérative sont responsables de la majeure partie de l'entretien. L'entretien et les impôts fonciers sont inclus dans le loyer mensuel.

Satisfaction des résidents :

Les membres de la coopérative sont très satisfaits de leur logement du point de vue de l'abordabilité, de l'emplacement, des commodités, de la conception, de la densité, de la gestion et du mode d'occupation.

Transférabilité :

Ce modèle est considéré comme étant transférable. Le financement abordable allié à un prix d'achat raisonnable est transférable dans les régions où les prix du marché sont relativement bas, ou encore, là où on peut se servir d'autres moyens, tels que des dons, pour réduire les coûts globaux. Cependant, cela serait plus difficile. Les membres doivent disposer d'un certain avoir propre pour la mise de fonds. Dans le cas qui nous occupe, la mise de fonds était constituée de prêts sans intérêt consentis à la coopérative et d'un prêt hypothécaire de deuxième rang consenti par un particulier. Ce dernier élément peut être difficile à trouver, bien qu'on puisse faire appel à des fonds spécialisés (voir les commentaires). La transférabilité serait plus facile si on consulte les institutions financières au sujet des possibilités de financement pour les groupes sans but lucratif, si on détermine les sources de financement privées et si on met sur pied plus de fonds spécialisés.

Commentaires :

Les membres de la coopérative de *Bluestem* sont intéressés à trouver des façons d'aider les autres à reproduire ce type de logement. Ils remarquent que l'Assiniboine Credit Union à Winnipeg est en voie de mettre sur pied un fonds d'aménagement communautaire qui pourrait servir de source de prêt hypothécaire de deuxième rang ou de fonds de démarrage pour des projets semblables. Actuellement, on étudie, entre autres, la possibilité que la caisse populaire en question vende des actions du fonds à un taux d'intérêt bas pour créer un pool de capitaux.

Personne-ressource :
Kernial Aasland
Bluestem Housing Co-operative
708, avenue Jessie, bureau 4
Winnipeg (Manitoba) R3M 1A5

Tél. : (204) 452-2367
Téléc. : (204) 783-7080

Habitation communautaire

Quayside Village — *Habitation communautaire*

500-524 Chesterfield Avenue
North Vancouver (C.-B.)

Groupe de parrainage : *Quayside Village CoHousing Ltd.*

But : L'énoncé de mission de 1995 de la *Quayside Village CoHousing Ltd.* stipule que son objectif consiste à créer une communauté axée sur les habitations communautaires dans le secteur *Lower Lonsdale* de *North Vancouver,* communauté qui sera sécuritaire, conviviale, abordable et accessible à tout le monde dans la collectivité et qui sera respectueuse de l'environnement.

Contexte : À la suite d'un appel fait par le propriétaire d'un terrain à vendre, un groupe d'habitants de *North Vancouver* qui avaient à coeur le concept d'habitation communautaire ont commencé à entreprendre des démarches pour aménager *Quayside Village.*

Conditions du marché :

Les prix étaient relativement élevés au moment où le groupe a acheté le terrain. Cependant, grâce aux concessions de la ville, l'emplacement était viable du point de vue économique. Le prix des logements à vendre se trouvait dans le segment du marché de haut de gamme, et ils se vendaient généralement au prix demandé.

Modèle utilisé :

Les résidents ont choisi le modèle axé sur l'habitation communautaire pour des raisons philosophiques : pour eux, c'est le meilleur moyen d'être en rapport les uns avec les autres et d'être près de la terre. Le modèle aide à obtenir l'abordabilité de plusieurs façons :

- il permet aux membres de financer des logements dont le prix est inférieur à ceux du marché;

Coup d'oeil sur l'ensemble	
Modèle	Habitation communautaire
Nom de l'organisme de parrainage	*Quayside Village Co-Housing Ltd.*
Groupe de clients	Diversité d'occupants
Mode d'occ. du terrain	Propriété
Mode d'occ. des logements	Propriété à et location
Raisons de la réussite	1. Prime de densité. 2. Suppl. au loyer/subventions. 3. Avoir propre des résidents. 4. Compétences du constructeur et du groupe de ressources 5. Conviction des membres. 6. Résidents ont assuré risque financier.
Sorte de logement	Maisons en rangée et app.
Catégorie de revenu	Revenu modéré
Endroit	North Vancouver (C.-B.)
Nbre de logements	19 (1 local commercial)
Statut	occupé depuis juin 1998

- les maisons sont généralement plus petites à cause des parties communes;
- les dépenses quotidiennes sont réduites parce qu'elles sont partagées : p. ex., le matériel de buanderie et les outils de jardinage;
- les frais d'entretien sont réduits parce que ce sont les membres qui exécutent les tâches;
- il y a des services communs, tels que le covoiturage et les services de garde en coopérative (ils sont considérés comme un véhicule partagé);
- les changements dans le style de vie - les nouveaux amis sont tout près.

Caractéristiques de l'immeuble :

Type de logement	Nbre de logements	Dimensions (pi²)
studio	1	429
1 chambre	5	555-643
2 chambres + séjour	3	660-728
2 chambres	5	739-915
2 chambres + séjour	1	862
3 chambres	4	1 028-1 090
total	**19**	

L'ensemble se trouve dans le quartier de *Lower Lonsdale* de la Ville de *North Vancouver*, à l'angle de la rue Chesterfield et de la 5e avenue. *Quayside Village* comprendra 19 logements résidentiels et un local commercial. Entre la planification et l'occupation des logements, il s'est écoulé environ 2 ans et demi.

Les membres de *Quayside Village* ont conçu chaque maison de façon à assurer l'équilibre entre la vie privée et la vie en communauté. Les maisons sont de dimensions variables, allant de studio à des logements à trois chambres, et consistent en appartements et en maisons en rangée. Chaque logement possède une cuisine entièrement équipée, une salle de bain, un vivoir avec foyer à gaz et un accès à l'extérieur, soit dans la cour, sur la terrasse ou un balcon. Les maisons sont reliées par des galeries extérieures couvertes.

Le stationnement souterrain est inclus. On a tenu compte des lignes directrices relatives à la conception de logements adaptés de la Ville de *North Vancouver* dans les logements locatifs et la partie commune.

Le local commercial se trouve au rez-de-chaussée, et sa superficie est de 600 pi², ce qui convient à un magasin de détail, à une petite entreprise ou à un bureau de professionnels.

Les 2 500 pi² de la partie commune comprennent la maison commune, la cour de ville, la terrasse du deuxième étage et la salle de lecture, de même que de petits sentiers à l'extérieur, ce qui représente environ 2 500 pi².

La maison commune contient une cuisine et un coin-repas où les membres peuvent partager leur repas, un salon avec un foyer central, une salle de jeux, une salle de lavage, le matériel de buanderie ainsi qu'une salle d'artisanat, un appartement pour les invités et un bureau.

La cour, qui est conçue pour les enfants, présente des caractéristiques d'aménagement paysager uniques, comme des buissons rustiques, des arbustes fruitiers, un aménagement à l'aide de plantes comestibles, des jardins de cuisine, des pièces d'eau et des vignes sur treillis jusqu'à l'étage supérieur de l'immeuble. La terrasse au troisième étage offre une vue panoramique sur le centre-ville de Vancouver et dispose d'une salle de lecture octogonale. L'ensemble intègre plusieurs caractéristiques environnementales uniques. Il est construit selon les normes établies par le programme *Powersmart* de BC Hydro et le programme sur le rendement énergétique du gaz de la Colombie-Britannique. En outre, la SCHL a parrainé l'installation du premier système collectif de recyclage des eaux ménagères au Canada. L'eau produite par ce système répond aux normes qui s'appliquent à l'eau potable du Canada. Les matériaux provenant des premiers immeubles construits sur l'emplacement ont été recyclés pour être utilisés dans l'ensemble. Le revêtement du sol, les portes et les fenêtres en vitrail ont tous été intégrés dans les parties communes. On a tenu compte des lignes directrices relatives à l'accessibilité de la Ville de *North Vancouver* dans la conception de *Quayside Village* également.

Résidents desservis :

Quayside Village est conçu pour loger différentes catégories de résidents, plusieurs types de ménages et pour tenir compte de revenus familiaux variés. Il n'y a pas de comité d'adhésion qui sélectionne les futurs résidents. C'est à la personne de décider si elle souhaite vivre là.

Abordabilité :

Les membres ont choisi de mettre en oeuvre leur propre programme d'abordabilité. Cinq logements sur un total de 19 seront des logements plus abordables, quatre d'entre eux étant vendus à un prix de 20 % à 25 % inférieur au prix du marché, et un logement loué à un taux de location inférieur à ceux du marché. L'achat et la location de ces logements sont assujettis aux lignes directrices sur l'abordabilité des maisons de la Colombie-Britannique. Pour avoir droit à ces logements, les ménages doivent respecter les objectifs liés au revenu annuel brut et indiquer qu'ils sont disposés à prendre part à la vie communautaire. Les propriétaires et les locataires de ces logements deviendront des membres égaux et à part entière de la communauté de *Quayside Village*, et les logements à coût abordable demeureront abordables indéfiniment. Le logement à deux chambres dont le prix est inférieur à celui du marché se vend 147 000 $, prix abordable pour les gens dont le revenu familial est de 41 561 $ par année ou plus, ce qui est supérieur au seuil de faible revenu établi pour un ménage de quatre personnes à Vancouver, soit 32 800 $ par année.

On vend les 14 autres logements résidentiels à leur valeur marchande, mais en reconnaissant que les parties communes représentent une prime. Le prix des logements sur le marché varie entre 130 000 $ et 230 000 $ environ. Les logements à deux chambres sur le marché se vendent 212 000 $, ce qui est abordable pour les ménages à revenu modéré qui gagnent au moins 57 066 $ par année.

Abordabilité à long terme

L'abordabilité à long terme est assurée au moyen d'un accord sur le logement enregistré auprès de la ville. Cet accord stipule les revenus et les prix maximaux pour les cinq logements à coût abordable. Cela était nécessaire pour obtenir une prime de densité pour deux logements de la ville de *North Vancouver* et pour préserver l'abordabilité de ces logements en fonction du temps. Il faut également que *Quayside Village* conclue des ententes avec les acheteurs éventuels exigeant d'eux qu'ils permettent au groupe d'habitations communautaires d'avoir une option d'achat sur la

Type de logement	Log. dont le prix est inf. à celui du marché (nbre)	Loyer/prix inférieur à ceux du marché	Abordabilité	Log. pour les ménages à revenu modéré (nbre)	Prix pour les ménages à revenu modéré	Abordabilité	Prix de logements comparable sur le marché
studio	1	84 000 $		0			
1 chambre				5	133 000 $-154 000 $		133 000 $ - 154 000 $
1 chambre + séjour				3			
2 chambres	3	147 000 $ x 2 840 $/mois x 1	41 561 $/an 33 600 $/an	2	212 000 $	57 066 $	212 000 $
2 chambres + séjour				1	225 000 $		
3 chambres	1	187 000 $		3	230 000 $		230 000 $
total	**5**			**14**			

propriété si les acheteurs ne respectent pas leurs obligations et le droit de péremption.

Acquisition du terrain :

L'emplacement a été acheté par plusieurs membres du groupe à sa valeur marchande. Le terrain est la propriété de *Quayside Village Cohousing Ltd.*. Beaucoup de membres de l'habitation communautaire ont vendu leur ancienne maison ou ont souscrit à une ligne de crédit sur la maison qu'ils possédaient, pour financer l'achat du terrain.

Financement :

Le tableau qui suit indique les coûts budgétés pour l'ensemble à partir d'octobre 1997. Huit ménages ont versé, en avoir propre, le montant de 150 000 $ chacun, ce qui représente un total de 1,2 million de dollars, pour l'achat du terrain. Ces ménages, qu'on appelle des investisseurs secondaires, ont droit à une diminution du prix d'achat de leur logement équivalent au taux de rendement convenu. Ceci a favorisé l'abordabilité parce que les acheteurs de ces logements ont payé moins de TPS à l'achat de leur logement neuf. Un prêt hypothécaire de 2,3 millions de dollars a financé le reste des coûts en capital.

On a employé plusieurs outils ou techniques pour réduire les coûts et améliorer l'abordabilité. L'un des principaux facteurs était la prime de densité officielle de 10 % accordée par la municipalité en échange de logements à coût abordable. On a obtenu deux autres logements de cette façon là. L'un des facteurs connexes, c'est que la municipalité a accepté de réduire la superficie des parties communes, qui est essentielle au concept d'habitation communautaire, mais il est impossible de déterminer du point de vue financier si elle entre dans le calcul de la superficie. Le total des concessions était équivalent à une prime de densité d'environ 20 %. Le promoteur immobilier estime que cette prime de densité a permis, dans une proportion de 60 % à 70 % environ, de construire des logements à coût abordable. Le groupe a également choisi de concevoir à *Quayside Village* des maisons légèrement plus petites que les logements en copropriété conventionnels et les aménagements de maisons en rangée (la superficie d'un logement en copropriété type à deux chambres varie entre 800 et 900 pi^2, alors qu'à Quayside, elle va de 740 à 780 pi^2). Ils ont choisi plutôt d'aménager des parties communes plus vastes auxquelles tous les membres ont un accès illimité. Les résidents ont tenu le rôle de promoteur immobilier, ce qui a permis d'économiser les montants qui reviennent habituellement à cette personne. L'entrepreneur a demandé des frais de gestion moindres que les frais moyens, vu qu'il n'y avait pas de risque

habituellement associé à un aménagement neuf. Les membres de Quayside n'ont pas eu à payer de frais d'assurance hypothécaire parce qu'ils se sont constitués en société pour assumer le rôle du promoteur immobilier et qu'ils ont trouvé un prêteur disposé à leur accorder un prêt non assuré. Un autre avantage de se constituer en société réside dans le fait qu'ils ne devaient payer que les frais bancaires et les frais juridiques réguliers, contrairement aux frais plus élevés habituellement demandés aux groupes sans but lucratif. Le groupe a reçu un don en nature de *VanCity Enterprises* sous la forme d'un accord sur le logement évalué à 50 000 $. Le gouvernement provincial n'a pas versé de contribution. La SCHL a financé le système de recyclage des eaux ménagères. Il n'est pas prévu que le local commercial permettra de financer les logements résidentiels.

Voici les sources de financement dont on s'est servi pour financer l'ensemble.

Coût en capital	**Montant**
terrain	1 120 000 $
construction	1 474 511 $
coûts accessoires	
• honoraires	203 750 $
• frais d'administration	147 000 $
• frais municipaux	40 425 $
• frais d'intérêt	267 247 $
• commercialisation	7 166 $
• assurance	7 350 $
ameublement de la maison commune	45 938 $
impôt	
• impôts fonciers	7 350 $
• droits de mutation (PPT)	19 400 $
• TPS (incluse dans les coûts)	
divers	7 350 $
imprévus	152 513 $
total	**3 500 000 $**

Rôle de l'organisme de parrainage :
L'organisme s'est constitué en société à responsabilité limitée pour construire l'ensemble et prévoit conserver ce statut pour administrer les logements locatifs. Les membres de *Quayside Village CoHousing Ltd.* étaient responsables de la planification, de la conception, de la construction, de la commercialisation et de l'exploitation de l'ensemble. Ils ont versé une contribution sous forme d'avoir propre, assumé les risques liés au fait d'être le promoteur immobilier, mis sur pied le programme de logement à coût abordable et agiront à titre de gestionnaires immobiliers. Résultat : la création d'une communauté mixte et à coût abordable. Le programme de logement à coût abordable comporte l'avantage que les logements les moins intéressants se sont vendus les premiers.

Raisons de la réussite :
1. La prime de densité municipale et la souplesse qui a permis de réduire la partie commune.
2. Supplément au loyer et subvention internes pour loger des ménages à faible revenu.
3. Les résidents ont versé une contribution à l'ensemble sous la forme d'avoir propre.
4. Le promoteur immobilier/entrepreneur disposait des compétences nécessaires pour réaliser des projets difficiles et a demandé des frais réduits. Groupe de ressources et consultant, qui avaient le projet à coeur.
5. Engagement ferme des membres, qui ont consacré beaucoup de temps et déployé des efforts considérables.
6. Les membres du groupe ont assumé les risques financiers en intervenant à titre de promoteurs immobiliers.

Les facteurs qui suivent auraient permis d'améliorer la viabilité économique de l'ensemble :
1. Une meilleure expérience dans l'aménagement d'habitations communautaires aurait accéléré l'aménagement de ce genre d'ensemble et aurait donc diminué les coûts qu'ils comportent.
2. Moins de logements adaptés aux goûts des occupants (conception, finition, etc.).

Source de financement	Montant	Détails	% des fonds
avoir propre des résidents	1 200 000 $	Huit ménages membres	34 %
dons		*VanCity Enterprises* ont fait don d'un accord sur le logement d'une valeur de 50 000 $.	
prêt de construction	2 300 000 $	*North Shore Credit Union* à 7 %	66 %
financement postconstruction		*VanCity Credit Union*	
système de recyclage des eaux ménagères		Financé par la SCHL.	
total	**3 500 000 $**		**100 %**

Rôle des principaux intervenants :

Nom	Rôle	Avantages
Quayside Village CoHousing Ltd. (organisme de parrainage)	• Planification, conception, construction, commercialisation et exploitation de l'ensemble. • A versé une contribution sous forme d'avoir propre, assumé les risques et mis sur pied un programme de logement à coût abordable.	• Les logements les moins intéressants ont été conçus comme des logements à coût abordable et se sont vendus en premier. • A créé la communauté souhaitée.
Artian Contractors, constructeur	• A conçu et administré l'ensemble moyennant des frais réduits.	• Niveau de frais garanti. • Absence de risque.
Community Dream Creators (consultant)	• A amorcé l'achat de l'emplacement. • Permet d'enseigner plus facilement au groupe à devenir un promoteur immobilier et des gestionnaires immobiliers.	• Frais. • Reconnaissance du premier ensemble.
Ville de *North Vancouver*	• Deux subventions de 1 500 $ pour donner une formation sur la vie communautaire. • Prime de densité pour deux logements. • Soutien et conseils.	• Exemple de communauté prospère. • Première application des lignes directrices relatives à la conception de logements adaptés. • Logements à coût abordable.
SCHL	• Système de recyclage des eaux ménagères.	• Projet pilote/recherche. • Reconnaissance.

Obstacles :
Le principal obstacle à surmonter dans l'aménagement de l'habitation communautaire consiste à trouver suffisamment de membres éventuels disposés à assumer le risque lié à la construction de leur propre logement. En outre, il a été difficile de trouver un constructeur et d'obtenir les prêts hypothécaires pour la première habitation communautaire dans le *Lower Mainland, WindSong*. Les constructeurs et les prêteurs étaient prudents par rapport à ce modèle de logement relativement inconnu. La durée des négociations de l'approbation de l'aménagement constituait un autre obstacle.

Coûts d'exploitation et recettes :
Le groupe n'a pas encore préparé son budget d'exploitation.

Gestion :
Ce sont les membres de la communauté qui administreront *Quayside Village* par consensus. Les locataires et les enfants ont également droit de prendre part à la prise de décisions. Ce sont les membres qui s'occupent de l'administration de la propriété, et les frais d'entretien seront donc inférieurs à ceux des ensembles en copropriété conventionnels. L'une des caractéristiques communes des habitations communautaires réside dans le partage de repas. Les résidents seront invités à prendre part à des repas communautaires fournis et préparés par d'autres résidents quelques fois par semaine, s'ils le souhaitent. En outre, un membre de la communauté prévoit ouvrir une garderie en milieu familial.

Satisfaction à l'égard de l'ensemble :
Étant donné que se sont les futurs résidents qui prennent les décisions relatives à tous les aspects de *Quayside Village*, ceux-ci sont très satisfaits de la nouvelle communauté. On s'inquiète du fait qu'il peut y avoir trop d'espaces de stationnement pour ce type d'ensemble d'habitations où les résidents se préoccupent de l'environnement et qui est situé à *Lower Lonsdale* à proximité de toutes sortes de commodités urbaines.

L'ensemble atteint un grand nombre d'objectifs sociaux que s'est fixés la Ville de *North Vancouver*, notamment le logement à coût abordable, la mixité des utilisations, la conception de logements adaptés et le développement communautaire. Le conseil municipal et les employés municipaux ont très bien accueilli le projet et aimeraient en voir d'autres semblables. Étant donné que c'est la première fois qu'on applique les lignes directrices relatives à la conception de logements adaptés de la ville, *Quayside Village* a permis aux employés municipaux de tirer des leçons de cette expérience. Bien que ce concept n'ait pas été appliqué dans l'ensemble du projet à cause de certaines contraintes, la ville espère utiliser *Quayside Village* pour illustrer certaines caractéristiques de la conception de logements adaptés.

Transférabilité :
Actuellement, on aménage des habitations communautaires dans le monde entier. Les principaux facteurs de réussite de cet ensemble sont la prime de densité alliée à la souplesse dont l'administration municipale a fait preuve pour que le projet fasse partie du segment du marché de bas de gamme, de même que le supplément au loyer et la subvention fournie par le programme d'abordabilité conçu par les résidents pour rendre certains logements abordables aux ménages à faible revenu. On considère que les deux outils sont transférables. On emploie les primes de densité ailleurs. Cependant, on ne connaît pas d'autres exemples de supplément au loyer et de subvention internes. La prime de densité exige des conditions du marché immobilier qui conviennent et l'appui de l'administration municipale, alors que dans le cas du supplément au loyer interne, il faut que les résidents acceptent de le verser.

Pour appliquer ce modèle, il faut des concessions municipales pour tenir compte de la superficie supplémentaire consacrée à la partie commune. Autrement, les parties communes rendent difficile la réalisation d'habitations communautaires même au prix du marché d'équilibre. Il faut également que les membres de l'habitation communautaire versent une contribution sous la forme d'avoir propre, qui représente environ de 15 % à 20 % des coûts de l'ensemble.

Commentaires :
Grâce à cet ensemble, le constructeur a été mis en nomination pour le prix décerné par la *VanCity Ethic in Action*. L'ensemble a reçu un fort appui de la collectivité, soit des associations communautaires de quartier ainsi que le conseil municipal et les employés municipaux. Le consultant a organisé des réunions au début avec des groupes communautaires pour informer les gens du déroulement du projet et les former à cet égard.

Personne-ressource :
Alan Carpenter
Coordonnateur, Canadien CoHousing Network
Partner, Community Dream Creators
20543 96th Avenue, bureau 27
Langley (C.-B.) V1M 3W3
Tél. : (604) 882-5337
Téléc. :(604) 882-9331
Courriel : acarpent@direct.ca

Fonds d'aménagement

Le Fonds alternatif de développement régional de l'habitation de Québec

(également désigné par l'abréviation FADRHAQ)
1089, avenue de Salaberry
Québec (Québec)

Fonds d'aménagement pour coopératives et logements sans but lucratif

Groupe de parrainage : FADRHAQ

Buts régionaux :

- Concevoir des logements coopératifs et sans but lucratif neufs dans la région de Québec/Chaudière-Appalaches.

Buts locaux :

- Revitaliser le secteur résidentiel du centre-ville de Québec.
- Donner aux locataires la possibilité de devenir propriétaires collectivement de leur propriété grâce à des coopératives d'habitation.
- Renforcer le mouvement coopératif.
- Convaincre la Ville de Québec et d'autres investisseurs potentiels du rôle positif qu'un organisme comme les Fonds alternatif de développement régional de l'habitation de Québec peut jouer pour la production de logements à coût abordable, avec un peu d'appui des programmes gouvernementaux ou sans cet appui.
- Concevoir le plus grand nombre d'outils possibles pour la production de logements à coût abordable.

Contexte : Le parc de logements dans le noyau central de la Ville de Québec s'est détérioré. Un des mécanismes utilisés pour revitaliser la partie résidentielle du noyau central de la ville consiste à transformer certains logements essentiellement occupés par des locataires en habitations de type propriétaire-occupant. Beaucoup de résidents du noyau central de la ville n'ont pas les revenus nécessaires pour acheter une maison tout seuls. Si les conditions le permettent, le locataire peut devenir un propriétaire collectif et membre d'une coopérative d'habitation sans but lucratif ou encore locataire d'une société d'habitation sans but lucratif.

Coup d'oeil sur l'ensemble	
Modèle	Fonds d'aménagement pour coopératives et logements sans but lucratif
Nom de l'organisme de parrainage	Le Fonds alternatif de développement régional de l'habitation de Québec
Groupe de clients	Familles, personnes seules, personnes ayant des besoins spéciaux.
Mode d'occ. du terrain	Titre de propriété dans tous les cas
Mode d'occ. des logements	Location
Raisons de la réussite	• Prêt de la municipalité • Programmes prov./munic. qui favorisent la rénovation/ l'aménagement • Modalités de prêt. • Expertise du groupe de parrainage.
Sorte de logement	Divers petits bâtiments
Catégorie de revenu	Faible à modéré
Endroit	Ville de Québec
Nbre de logements	14 aménagés, 30 en voie de l'être
Statut	Fonds opérationnel depuis 1994

Conditions du marché :

L'économie stagnante a contribué à ralentir le marché immobilier. Les conditions du marché ont engendré des possibilités d'acheter différents types de petits immeubles résidentiels pour les transformer en coopératives d'habitation ou en logements sans but lucratif.

Modèle utilisé :

La priorité du FADRHQ consiste à concevoir des coopératives et des ensembles sans but lucratif sans recourir aux programmes gouvernementaux ou sans recevoir de subvention du gouvernement. Il offre également de l'aide financière aux coopératives d'habitation et aux sociétés de logements sans but lucratif qui profitent de programmes de logements gouvernementaux et qui reçoivent des subventions du gouvernement. Parmi les autres composantes de la stratégie d'aménagement, mentionnons le suivi du marché immobilier et les options de placement visant à acheter une propriété qui ne requiert pas de travaux de rénovation ou qui a besoin de rénovations mineures. Une institution financière et le FADRHQ assurent le financement hypothécaire.

Caractéristiques du fonds :

En 1994, la Ville de Québec a consenti un prêt sans intérêt d'un million de dollars au FADRHQ sur une période de dix ans, pour construire une coopérative d'habitation et un ensemble d'habitation sans but lucratif dans le noyau central de la ville. Ces fonds facilitent l'aménagement d'ensembles de plusieurs façons (voir la section intitulée « Rôle de l'organisme de parrainage » plus loin).

Ce fonds a servi à acquérir et à rénover plusieurs ensembles notamment les suivants.

Ensembles déjà aménagés :

Coop la Galéjade - deux petits immeubles d'appartements. L'un a trois logements, et l'autre, quatre logements.

Coop l'Îlot Berthelot - deux petits immeubles d'appartements. L'un a trois logements, et l'autre, quatre logements.

Tous sont de vieux immeubles à ossature de bois avec façade en briques. Les 14 logements des deux coopératives se composent de trois logements à une chambre et de dix logements à deux chambres.

Un immeuble à neuf logements sera rénové par une société qui achète des propriétés, créée par la Fédération régionale des coopératives d'habitation du Québec, Chaudière-Appalaches (FRCHAQC).

En voie d'aménagement :

Une maison de six chambres sera rénovée pour des clients ayant des besoins spéciaux d'une société de logements sans but lucratif.

Les 14 logements de la Coop la Galéjade et de la Coop l'Îlot Berthelot ont été aménagés dans quatre propriétés distinctes. Trois de ces quatre propriétés ont obtenu des subventions à la rénovation du gouvernement provincial ou de l'administration municipale, des prêts hypothécaires de premier rang du prêteur et des prêts hypothécaires de deuxième rang du FADRHAQ. La quatrième propriété a contracté un prêt hypothécaire de premier rang auprès du prêteur et a obtenu une garantie hypothécaire du FADRHAQ. L'immeuble à neuf logements est financé par deux prêts hypothécaires consentis par la Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs (Québec) et le FADRHAQ.

Le FADHRAQ contribue à l'aménagement de logements types comme les suivants.

Type de logement	Nbres de logement	Dimensions (pi²)
1 chambre	3	391-702
2 chambres	10	652-1 250
3 chambres	1	1 350
total	**14**	

Résidents desservis :
Les logements sont destinés à des familles à faible revenu, à un ou deux parents, ainsi qu'à des personnes contractuelles ou des bénéficiaires de l'aide sociale.

Abordabilité :
Les frais de logement (loyers) varient entre 310 $ pour un logement à une chambre et 550 $ pour un logement à trois chambres. Les logements à deux chambres sont abordables pour les ménages à faible revenu qui gagnent 14 400 $ par année. Le seuil de faible revenu établi pour un ménage de quatre personnes à Québec est de 32 800 $. Les logements sont abordables pour les résidents desservis et sont légèrement inférieurs aux loyers du marché dans le noyau central de la Ville de Québec.

Abordabilité à long terme :
L'abordabilité à long terme est protégée par le mandat des organismes concernés. De plus, les plans sont conçus de façon à assurer l'abordabilité à long terme de la manière suivante :

- en garantissant que le prêt hypothécaire et les coûts d'exploitation sont payés par les résidents;
- une budgétisation soignée;
- une gestion saine des immeubles.

Lorsque le FADRHQ aménage une coopérative dans la ville de Québec, la coopérative a recours au programme municipal de subvention « Accès à la propriété » et au crédit d'impôt foncier sur trois ans comme réserve de remplacement au cas où il faudrait effectuer des réparations imprévues.

Acquisition du terrain :
Les terrains appartiennent aux coopératives ou à des sociétés sans but lucratif.

Financement :
Les demandes de renseignements sur les budgets des coûts en capital pour des ensembles bien précis doivent être acheminées au FADRHQ.

Type de logement	Logements pour les ménages à faible revenu (nbre)	Loyer pour les ménages à faible revenu	Abordabilité	Loyer pour un logement comparable
1 chambre	3	310 $-375 $	12 400 $/an	75 %-86 % du marché
2 chambres	10	360 $-460 $	14 400 $/an	80 %-95 % of du marché
3 chambres	1	550 $	22 000 $/an	80 % du marché
Total	**14**			

Il s'agit à peu près des mêmes dépenses qu'on engage habituellement pour un ensemble. En outre, voici les montants que les budgets pourraient inclure :

- la contribution du secteur (à la Fédération) - 1 % des coûts en capital;
- la formation des locataires - 4 % à 6 % des coûts en capital.

Rôle de l'organisme de parrainage :
Le Fonds alternatif de développement régional de l'habitation de Québec est un organisme sans but lucratif fondé en 1986 par la Fédération régionale des coopératives d'habitation de Québec, Chaudière-Appalaches et deux groupes de ressources de la région de Québec : Action habitation et la SOSACO. Le conseil d'administration se compose toujours de représentants de ces trois organismes; en 1994, on a ajouté un représentant de la ville de Québec au conseil. La mission du FADRHAQ consiste à soutenir financièrement la construction de coopératives et de logements sans but lucratif neufs à Québec et dans la région Chaudière-Appalaches.

Les fonds offerts par le FADRHAQ permettent de construire des ensembles de la façon suivante :

- Ils offrent des prêts hypothécaires de deuxième et de troisième rang (actuellement à 4 %) visant à combler l'écart entre ce que le prêteur fournit (75 % de la valeur marchande) jusqu'à 100 % du coût en capital. Le prêt hypothécaire du FADRHAQ est limité à 35 % des coûts en capital et doit demeurer inférieur à 100 % de ces coûts. Les frais sont limités à 200 $ par demande.
- Ils offrent une garantie sur un prêt hypothécaire de premier rang qui dépasse 75 % de la valeur marchande d'une propriété. Les frais sont limités à 200 $ par demande.
- Ils offrent une garantie pour les prêts hypothécaires de deuxième et troisième rang. La garantie hypothécaire peut s'appliquer à toute la valeur marchande de la propriété et est limitée à 200 000 $ au moins par ensemble. Les frais sont limités à 200 $ par demande.
- Ils offrent des prêts de financement provisoires à court terme au taux de 4 % à des coopératives sans but lucratif ou à des sociétés sans but lucratif.
- Ils offrent des prêts à court terme au taux de 4 % comme option sur des propriétés ou à l'achat d'une propriété par des coopératives sans but lucratif ou des sociétés sans but lucratif.
- Ils offrent des fonds pour l'évaluation de propriétés éventuelles.
- Ils travaillent avec les programmes disponibles, comme nous l'avons décrit plus bas.
- Les coopératives aménagées doivent adhérer à la Fédération régionale des coopératives d'habitation de Québec.
- Les sociétés sans but lucratif doivent compter un directeur du FADRHQ parmi les membres de leur conseil d'administration pendant que les deux parties sont en rapport l'une avec l'autre.

En outre, le FADRHQ fait ce qui suit :

- Est l'auteur et le coordonnateur de projets. Son travail comprend ce qui suit : rechercher des projets éventuels dans le noyau central défini de la ville, effectuer des études de faisabilité, préparer des documents pro forma, rencontrer les locataires, négocier avec le propriétaire, mettre sur pied des groupes de travail s'il y a lieu, travailler avec l'architecte à évaluer dans quelle mesure il a besoin des services d'un groupe de ressources, aider le groupe de travail à évaluer les offres de service des groupes de ressources, faire en sorte qu'on met en place une entente touchant la prestation de services et superviser la préparation du projet.
- Collabore avec la Fédération régionale des coopératives d'habitation de Québec, Chaudières-Appalaches pour faire connaître les outils financiers d'aménagement et faire des présentations pour obtenir des investissements et des fonds.
- Collabore avec deux groupes de ressources de la région à mieux faire connaître l'état des logement actuels et des conditions du marché du logement.
- Collabore avec une autre société sans but lucratif, la Société de développement d'habitations collectives, Québec, Chaudières-Appalaches, organisme qui achète des propriétés, fondé par la Fédération régionale des coopératives d'habitation du Québec, Chaudières-Appalaches, pour l'acquisition de propriétés et leur transformation en coopératives d'habitation.
- Travaille avec des coopératives d'habitation et des sociétés sans but lucratif (p. ex., expliquer l'achat de terrain et les contrats de vente ainsi que les ententes entre les deux parties).

Rôle des principaux intervenants :

Nom	Rôle	Avantage
Le Fonds alternatif de développement régional de l'habitation de Québec (groupe de parrainage)	• Décrit plus haut.	• Innovateur en ce qui a trait à l'aménagement de coopératives d'habitation sans but lucratif ou d'ensembles d'habitation sans but lucratif. • Modèle possible pour la création d'organismes semblables pour les fédérations de coopératives de logement à Québec.
Ville de Québec	• A offert un prêt sans intérêt d'un million de dollars pour faciliter l'aménagement de coopératives d'habitation sans but lucratif ou d'ensembles d'habitation sans but lucratif dans le noyau central de la ville de Québec. • Offre aux acheteurs de maison au minimum 1 250 $ par logement sous forme de subvention par l'entremise de son programme d'Accès à la propriété. • Offre une réduction d'impôt foncier aux acheteurs de maison dans le noyau central de la ville pendant trois ans. • A fourni le personnel qui fait partie du conseil d'administration du *FADRHAQ*.	• Encourager l'accession à la propriété. • Revitalisation de la partie résidentielle du noyau central de la ville. • Augmente l'assiette fiscale pour les contribuables.
Province de Québec	• En collaboration avec la ville de Québec, peut offrir jusqu'à 75 % en subventions de rénovation grâce à son programme de revitalisation. • En collaboration avec la Ville de Québec, peut offrir jusqu'à 45 % sous forme de subvention à la rénovation et des subventions aux membres ou aux locataires à faible revenu pendant une période de cinq ans dans le cadre de son programme Accès-logis.	• Aménagement de coopératives et de logements sans but lucratif. • Génère de l'activité économique. • Revitalise certains secteurs de quartiers urbains.

Nom	Rôle	Avantage
Fédération régionale des coopératives d'habitation du Québec, Chaudières-Appalaches	• Représente des coopératives d'habitation auprès de la collectivité élargie. • Offre des services de formation continue aux membres des coopératives et aux gestionnaires immobiliers.	• Nombre accru de membres. • Contribue au développement du mouvement des coopératives d'habitation.
Groupes de ressources régionaux	• Aménagent des ensembles d'habitation. • Offrent des services d'aménagement et de formation aux coopératives sans but lucratif est aux sociétés sans but lucratif et travailleurs (Québec)	• Frais.
Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs (Québec)	Prêteur - fournit jusqu'à 75 % (soit 10 % de plus que d'autres institutions financières) des prêts hypothécaires à la coopérative ou à la société pendant 25 ans (cinq ans de plus que d'autres institutions financières).	• Profits.
Autres outils financiers : Société de développement industriel du Québec	Organisme gouvernemental qui administre un programme d'aide financière à l'intention des coopératives, qui comprend une garantie hypothécaire sur un prêt hypothécaire de deuxième rang ainsi que le rachat garanti des actions privilégiées d'une coopérative s'il y a lieu.	• Soutenir l'activité économique des coopératives.

Raisons de la réussite :

Économiques :

1. Le prêt de fonds consentis par la ville de Québec au FADRHAQ. Étant donné que le prêt consenti par la ville est sans intérêt, le FADRHAQ est en mesure d'offrir des prêts à des taux inférieurs à ceux du marché.
2. Programmes conjoints du gouvernement provincial et de la ville qui encouragent la rénovation et la construction de logements.
3. Conditions privilégiées s'appliquant aux prêts consentis par le prêteur (taux d'intérêt plus bas et période d'amortissement prolongée).
4. Le rôle du FADRHAQ qui consiste à assurer l'examen des travaux préliminaires et les propriétés à acheter, à réaliser l'évaluation des propriétés, à effectuer les études de faisabilité, à offrir le financement provisoire et d'autres financements hypothécaires ainsi que des garanties hypothécaires.

Autres :

1. L'appui politique de la Ville de Québec à l'égard de la propriété collective.
2. Les interventions conjointes des principaux intervenants.

Obstacles :

1. Les coûts à l'achat de la propriété sont souvent plus élevés que ce que les locataires ou le FADRHAQ peuvent offrir.
2. Les pratiques de prêt prudentes de presque toutes les institutions financières auxquelles le FADRHAQ s'est adressée.
3. L'absence d'options d'achat de propriété attribuable au fait que dans la plupart des propriétés, il fallait effectuer des travaux de rénovation d'envergure d'urgence.
4. L'absence de subvention au logement pour aider les locataires à payer le coût des rénovations.

Gestion :
On peut présenter des demandes de renseignement sur des budgets de coût en capital bien précis ou des projets types au groupe de parrainage.

Coûts d'exploitation et recettes :
Sans objet.

Satisfaction des résidents et à l'égard de l'ensemble :
Les principaux intervenants sont très contents de fournir des logements à long terme, sécuritaires et à coût abordable, aux copropriétaires des coopératives d'habitation.

Les locataires d'immeubles à qui on envisage de vendre ces logements doivent généralement accepter de devenir membres d'une coopérative d'habitation. On arrête les travaux d'aménagement si la plupart des résidents souhaitent que les choses restent telles qu'elles sont. Les résidents sont généralement satisfaits de l'abordabilité de leur appartement. Ils sont très satisfaits de l'emplacement (ils n'ont pas déménagé), de leur logement rénové (dans bien des cas), de même que d'être propriétaires conjoints et d'avoir droit de regard sur leur logement.

Transférabilité :
Le gouvernement provincial a établi un modèle semblable à celui du FADRHQ à l'échelle provinciale en 1997.

La façon dont les principaux intervenants travaillent conjointement est également transférable.

Commentaires :
Il faudra un grand nombre de partenaires et d'outils variés pour tenter de remplacer les programmes de logement abordable du gouvernement qui sont moins nombreux ou abandonnés.

Personne-ressource :
Maurice Pleau, coordonnateur
Fonds alternatif de développement régional de l'habitation de Québec
1089, avenue de Salaberry,
Québec (Québec) G1R 2V7
Tél. : (418) 648-1354
Téléc. : (418) 648-9991

Annexe A

Grille de classement - Solutions de logements abordables — quinze modèles de réussite

Modèle	Nom de l'ensemble	Nom de l'org. de parrainage	Résidents desservis	Mode d'occ. du terrain	Mode d'occ. des log.	Méthode d'amén.	Raisons de la réussite	Sorte de log.	Cat. de rev. des rés. desservis/ locataires	Endroit	Nbre de log.
1. Location sans but lucratif	Immeuble Lionsview3	*BC Housing Foundation*	personnes âgées	Appartenait déjà à l'organisme de parrainage.	location	construction neuve/ réaménagement	• Le fait d'être propriétaire d'un vaste terrain et densité accrue. • Avoir propre provenant de l'aménagement d'un ensemble en copropriété pour le marché. • Partenariat avec le promoteur immobilier. • Compétences du groupe de ressources.	immeuble de faible hauteur	faible revenu : • 12 000 $-24 000 $/an; • 500 $/ mois-850 $/ mois ou 30 % du rev.	C.-B. Vancouver	34
2. Location sans but lucratif	*Norgate House*	*Norgate House Society*	personnes âgées et ayant des besoins spéciaux	terrain loué	location	constructeur neuve	• Paiement reporté sur la location du terrain. • Don fait par deux fondations. • Statut d'oeuvre de bienfaisance. • Supplément au loyer du gouvernement provincial. • Engagement du conseil d'admin., du concepteur et du groupe de ressources.	immeuble de faible hauteur	faible revenu et revenu modeste : • loyer : 865 $ - 1 185 $/mois • 10 logements avec loyer proportionné au revenu.	C.-B. District de *North Vancouver*	36
3. Location sans but lucratif	Eccles	*Centretown Citizen Ottawa Corportation*	sans abri avec des antéc. de maladie mentale	propriété	location	acquisition/ rénovation	• Contribution fournie par le vendeur sous la forme d'avoir propre en retour d'un reçu de don de charité aux fins de l'impôt. • La propriété qu'il fallait au moment voulu. • Partenariat avec l'ACSM. • Capacité de s'auto- financer à un taux bas.	2 maisons jumelées	faible revenu : • loyer de 412 $/ mois établi en fonction de la composante pour le logement de l'aide sociale.	Ottawa Ont.	6
4. Location sans but lucratif	*VanCity Place for Youth*	*VanCity Enterprises*	jeunes	bail de 60 ans	location	contruction neuve	• Don du terrain et d'argent fait par différentes sources, représentant un total de 3,2 millions de dollars. • Détermination et soutien de la collectivité. • Le promoteur immobilier a assumé le risque.	immeuble de faible hauteur	faible revenu : • loyer : 325 $-425 $/ mois.	C.-B. Vancouver	50
5. Location sans but lucratif	*Hydro House*	*Kitchener Housing Inc.*	familles	propriété	location	acquisition/ remise en état	• Possibilité d'acheter la propriété à un prix bas. • Capacité de s'auto- financer à un taux d'intérêt bas. • Aide de la municipalité.	maison unifamiliale	faible revenu : • pouvant atteindre 30 000 $/an; • loyer : 725 $/mois.	Ont. Kitchener	1
6. Bail viager	*Southwinds*	*Community Living Amoung Seniors* (Windsor)	personnes âgées	propriété	logement avec droit d'occup.	construction neuve	• L'aide du promoteur immobilier qui a financé l'achat du terrain. • L'engagement des bénévoles • L'avoir propre des résidents. • L'emplacement.	construction en hauteur	Revenu modeste : • prix d'achat : 80 200 $ -165 400 $ (15 % au prix du marché).	Ont. London	161

Raisons de la réussite

Modèle	Nom de l'ensemble	Nom de l'org. de parrainage	Résidents desservis	Mode d'occ. du terrain	Mode d'occ. des log.	Méthode d'amén.	Raisons de la réussite	Sorte de log.	Cat. de rev. des rés. desservis/ locataires	Endroit	Nbre de log.
7. Propriété	Le Clos Mont-Royal	Habitat sur mesure	parents n'ayant plus d'enfants à la maison, familles mono-parentales et pers. seules qui sont des accédants à la propriété	propriété	logement en copropriété	construction neuve-construction intercalaire	• Prime de densité. • Aide des employés municipaux, p. ex., qui ont permis d'apporter des changements pour respecter le code. • La propriété qu'il fallait au prix voulu. • Emplacement - propre au quartier. • Prêts hypothécaires à rapport prêt-valeur élevé. • Constructeur rentable. • Aide financière du promoteur immobilier.	petit immeuble local commercial au rez-de-chaussée	faible revenu et revenu modeste : • 25 000 $ et + / an; • prix d'achat : 82 000 $-139 000 $	Qué. Montréal	19
8. Propriété	Amén. à l'angle des rues Hart et Ste-Cécile	Les habitations populaires Desjardins du Centre du Québec	ménages à revenu modeste	propriété	propriété	construction neuve	• La caisse populaire a reporté le paiement du terrain pendant sept ans. • Le rezonage a permis d'augmenter la densité, qui est passée d'une à deux maisons sur l'emplacement. • Le promoteur immobilier a accepté de vendre à un prix inférieur à celui du marché.	maisons jumelées	revenu modeste : • 25 000 $-30 000 $ an; • le prix d'achat de chaque maison est de 46 000 $.	Qué. Trois-Rivières	2
9. Propriété	*Parliament Square Co-operative*	*Parliament Square Co-operative* (groupe de ressources *Options for Homes*)	mixité	propriété - la coopérative est propriétaire du terrain jusqu'à l'enregistrement de l'immeuble en copropriété	propriété et location	construction neuve	• Modèle d'aménagement qui fait appel à une coopérative de construction, une stratégie de commercialisation, une remise et récupère la différence entre le prix d'achat et la valeur marchande pour créer un pool d'avoir propre qui permet de démarrer un autre projet. • Avoir propre et prêt susceptible de remise fournis par le propriétaire du terrain. • 80 % des logements vendus d'avance.	construction en hauteur	propriété : revenu modeste variant entre 25 000 $ et 30 000 $/ an et prix allant de 69 500 $ à 89 000 $. Location : faible revenu avec des loyers de 490 $/mois.	N.-É. Halifax	71
10. Propriété	Amén. de Creighton/ Gerrish	*Creighton/Gerrish Development Association*	mixité	propriété	propriété	construction neuve	• La stratégie avec la ville et la province pour obtenir le terrain. • Le prêt du PFPP et la subvention du programme ACT. • Garantie hypothécaire provinciale, prêt sans intérêt et supplément au loyer. • Équipe d'aménagement hautement crédible.				

Modèle	Nom de l'ensemble	Nom de l'org. de parrainage	Résidents desservis	Mode d'occ. du terrain	Mode d'occ. des log.	Méthode d'amén.	Raisons de la réussite	Sorte de log.	Cat. de rev. des rés. desservis/ locataires	Endroit	Nbre de log.
11. Propriété avec avoir propre garanti	Somerset/ Rochester	*Centretown Affordable Housing Development Corp.* (CAHDCO)	ménages avec des enfants	propriété du promoteur immobilier	prop. : rendement garanti sur l'avoir propre	construction neuve	• Modèle axé sur l'équité garantie. • Partenariat avec un promoteur immobilier commercial. • Persévérance de l'organisme de parrainage. • Copropriété avec titres de copropriété au lieu de la copropriété.	maisons en rangée situées en haut de locaux commerciaux	revenu modeste : • pouvant atteindre 36 000 $/an; • prix variant entre . 85 000 $ et 180 000 $	Ont. Ottawa	12
12. Coopérative d'habitation à capitalisation	*Moral Imperative*	résidents (avec l'aide de Communitas Ltd., groupe de ressources)	jeunes célib./ artistes	propriété	coop. avec titres de coprop.	acquisition/ remise en état	• Modèle axé sur les titres de copropriété. • Prêts hypothécaires à rapport prêt-valeur élevé. • Acquisition de l'immeuble à un prix raisonnable. • Engagement des membres.	immeuble de faible hauteur	faible revenu : • 500 $/mois pour le . logement	Alb. Edmonton	6
13. Coop. locative	Coop. locative de *Bluestem*	*Bluestem Housing Coop*	jeunes familles	propriété	coop.	acquisition/ remise en état	• Financement abordable. • Acquisition d'un immeuble à prix raisonnable. • La participation des membres a réduire les coûts d'exploitation. • Détermination de l'organisme de parrainage	immeuble à deux étages sans ascenseur	faible revenu : • inférieur à 35 000 $/an; • loyer : 465 $/mois.	Man. Winnipeg	6
14. Coop. d'habitation	*Quayside Village*	*Quayside Village CoHousing Ltd.*	mixité	propriété	propriété avec titres de coprop.	construction neuve	• Prime de densité. • Supplément au loyer/ subvention internes. • Avoir propre des résidents. • Compétences du constructeur et du groupe de ressources. • Engagement des membres. • Les résidents ont assumé les risques à titre de promoteur immobilier.	maisons en rangée et apart. petits logements, vastes parties commune	revenu modeste : • prix d'achat : 133 00 $-230 000 $.	C.-B. Ville de *North Vancouver*	19
15. Fonds d'amén. de coopératives et de logements sans but lucratif	Fonds alternatif de développement régional de l'habitation de Québec (FADRHAQ)	Fonds alternatif de développement régional de l'habitation de Québec (FADRHAQ)	familles, célib., personnes ayant des besoins spéciaux	propriété	location	acquisition de logements locatifs qui sont transformés en coopérative ou en logement locatif sans but lucratif	• Prêt accordé par la municipalité au Fonds. • Programmes provinciaux et municipaux qui encouragent la rénovation et l'aménagement. • Conditions des prêts. • Expertise de l'organisme de parrainage.	petiits immeubles pour la plupart	faible revenu et revenu modeste : • 310 $ à 550 $/ mois.	Qué. Québec	14 *30

* En voie d'aménagement

NOTES DE LA FIN

1 On entend par modèle la méthode d'aménagement utilisée pour développer le logement à coût abordable. Cette définition dépasse le mode d'occupation. Ainsi, l'habitation communautaire est une forme de propriété qui reflète également une nouvelle philosophie à l'égard du logement.

2 Le seuil de faible revenu des ménages a été établi à partir des données de Statistique Canada.

3 Il n'y a pas de piscine, de sauna, ni de salle de conditionnement physique. Il y a une salle polyvalente équipée d'une cuisine, un toit-terrasse et une petite buanderie.

4 Dans d'autres zones provinciales ou territoriales, on réutilise les immeubles excédentaires. À Vancouver, il existe une sous-station d'hydro-électricité qui a été transformée en logement.

5 Ces chiffres ont été fournis par la succursale de London de la SCHL et sont fondés sur le nombre d'achèvements en 1996. Lorsqu'on a comparé les prix du marché pour les logements en copropriété avec les locations viagères, il convient de souligner que les ensembles avec bail viager offraient au moins 50 % plus d'espace pour les commodités (p. ex., pour le parc de stationnement souterrain, la salle polyvalente, les casiers, les salons, l'atelier, la salle de métiers d'art, le salle de conditionnement physique et les corridors plus larges).